This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

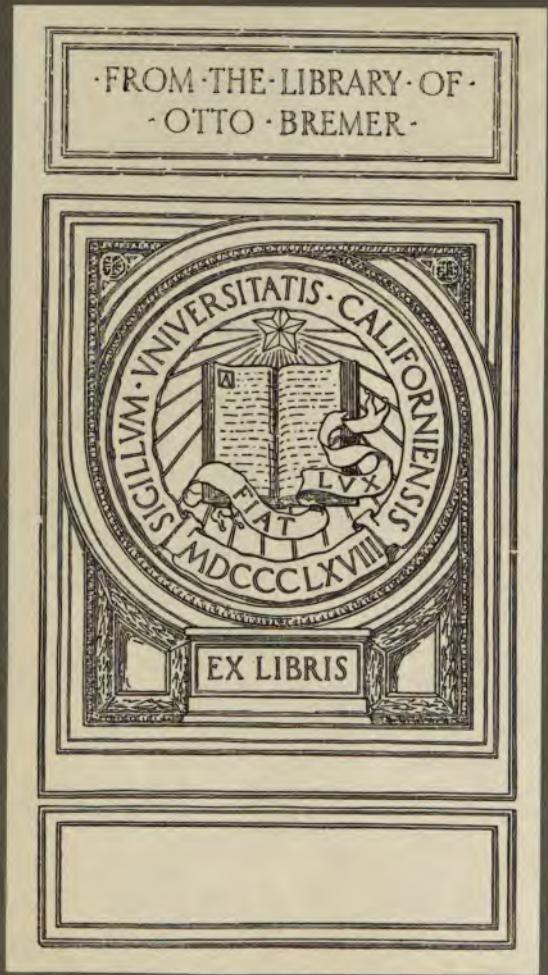
+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

Z
313
B922

LIBRARY
SCHOOL



Die „Ausschreitungen des Buchhandels"

Antwort

auf die Denkschrift des Akademischen Schutzvereins

Von

R. L. Prager
Buchhändler in Berlin

(Sonder-Abdruck aus dem Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel)

Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig
1905

Die „Ausschreitungen des Buchhandels“

&

Antwort

auf die Denkschrift des Akademischen Schutzvereins

Von

R. L. Prager
Buchhändler in Berlin

(Sonder-Abdruck aus dem Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel)

Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig
1903

BREMER

Z313
B922
Library
School

Inhalt:

	Seite
Einleitung	1
Das Buch als Ware	11
Der Buchhandel und seine Organisation	13
Der buchhändlerische Warenvertrieb	17
Ladenpreis und Rabatt	23
Der Kampf gegen den Kundenrabatt. Ringbildung	36
Die neuesten Maßnahmen des Börsenvereins	52
Mindestrabatt oder Aufhebung des Ladenpreises	62
Bücherkäufer, Autoren und Verleger	65
Die Lage des Sortiments	74
Das Barsortiment	85
Reisebuchhandel und Ratengeschäft	86
Resthandel und modernes Antiquariat	91
Bücherpreise	93
Schlußwort	103
Die Kritik der Kritik (Verzeichnis der Beurteilungen von Bücheks Denkschrift)	105
Nachlese. (Nachträge zur Kritik der Kritik.)	121
Die zweite Auflage des „Bücher“	126

Anhang:

Der deutsche Sortimentsbuchhandel im Urteil englischer Verleger	134

M305254

»Dieu et mon droit.«
»Grau, teurer Freund,
ist alle Theorie.«

Einleitung.

Es war vorauszusehen, daß nicht alle Bücherkäufer die Rabattregelung, die der Buchhandel in den letzten zwanzig Jahren durchgeführt hat, ruhig hinnehmen würden. Während das Gros der Bücherkäufer, auch die der akademischen Kreise, die geringe Erhöhung ihres Bücherbudgets ruhig ertrug und vielfach ausdrücklich die Berechtigung des Buchhandels zu dieser Maßnahme anerkannte, haben eine Anzahl Akademiker geglaubt, auf ihr ersessenes Recht auf Rabattgewährung ohne Kampf nicht verzichten zu sollen. Dazu kam die Entziehung des Börsenblatts, die namentlich in den Kreisen der Bibliothekare, die sich ja auch aus den akademischen Kreisen rekrutieren und innige Fühlung mit diesen haben, sehr böses Blut gemacht und gegen den Buchhandel eine Erregung gezeitigt hat, die sich zur Begründung eines Schutzvereins der Akademiker gegen den Buchhandel verdichtet hat. Die Entziehung des Börsenblatts hat aufgehört; es wird aber noch lange dauern, bis die durch diese Entziehung geschaffene Stimmung einer ruhigen Auffassung der Dinge in den betroffenen Kreisen Platz gemacht haben wird. Während bei Beginn der Rabattbewegung die Bibliotheken großenteils die Berechtigung des Buchhandels zu einer Eindämmung der übermäßigen Rabattgewährung eingesehen und diese Bewegung unterstützt haben, muß man heute leider von einer Entfremdung zwischen Buchhandel und Bibliotheken, diesen beiden so sehr aufeinander angewiesenen Be-

rufen, sprechen. Eine mittelbare Folge dieser Entfremdung ist auch der akademische Schutzverein, ein Schutzverein der Akademiker gegen den Buchhandel, eine Zusammenstellung, die man nur zu nennen braucht, um ihre Ungeheuerlichkeit zu empfinden. Die erste Tat dieses Vereins ist die »Denkschrift«, mit der wir uns hier zu beschäftigen haben. Als Vorpostengefecht sind diesem kriegerischen Vorstoß die Aufsätze des Professors Friedrich Paulsen in Berlin in der Nationalzeitung vorangegangen, ohne daß es dem Referenten bekannt ist, ob diese mit der Denkschrift in irgend einem Zusammenhang stehen.*) In diesen Aufsätzen behauptet der feinsinnige Berliner Philosoph, daß der Ladenpreis der Bücher viel zu hoch sei, daß infolgedessen die Zahl der wirklichen Bücherkäufer gegen die der möglichen weit zurückbleibe, daß die Verleger etwas mehr Mut haben sollten, sich dem Prinzip des kaufmännischen Großbetriebs anzuvertrauen: großer Umsatz, kleiner Nutzen. Auf der andern Seite solle aber auch der Verfasser dem Verleger die Sache erleichtern dadurch, daß er für die erste Auflage bescheidene Honoraransprüche mache, dagegen für die folgenden eine der Minderung des kaufmännischen Risikos entsprechende Steigerung seines Anteils sich ausbedinge. Das Steigen der Jahresproduktion von Büchern sei wahrhaft unheimlich und sie steige unaufhaltsam. »Die ungeheure Last geringwertiger oder unnützer und schließlich doch auch unverkäuflicher Erzeugnisse hängt sich nicht bloß dem Buchhandel als niederziehende Last an, die Kosten vermehrend, den Gewinn verzehrend, sondern sie hat auch den Nachteil, daß sie es dem Leser erschwert, das Rechte und für ihn Wertvolle zu treffen: die geringen und schlechten Bücher schaden dadurch, daß sie den guten den Raum beengen.«

Auf das Sortiment übergehend, bemerkt Paulsen, daß das bestehende System sicher bedeutende Vorzüge habe, es sei daher verständlich, daß der Buchhandel auf die Erhaltung

*) Diese Aufsätze sind in einem Sonderabdruck zugleich mit den Antworten von Dr. Wilhelm Ruprecht veröffentlicht unter dem Titel: Vom deutschen Buchhandel. (Sonderabdrucke aus der Nationalzeitung [Berlin]). Vier Aufsätze von Dr. Friedrich Paulsen, Universitäts-Professor in Berlin, und Dr. Wilhelm Ruprecht, Verlagsbuchhändler in Göttingen. 1903. Druck von Ramm & Seemann, Leipzig. 39 Seiten. (Zu haben in der Geschäftsstelle des Börsenvereins. Red.)

dieses Systems Wert lege und zu diesem Zweck der in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts entstandenen Form des Geschäftsbetriebes als Versandgeschäft mit Gewährung eines hohen Rabatts, der Preisschleuderei, entgegengetreten sei. Das Bestreben gehe jetzt darauf, den Kundenrabatt überhaupt aus der Welt zu schaffen. »Sofern diese Bestrebungen auf die Erhaltung eines wirklich leistungsfähigen Sortimentsbuchhandels gerichtet sind, wird man sie für unberechtigt nicht ansehen können. . . .«, aber die Sache habe ihre Kehrseite, da diese Abschaffung eine Erhöhung des Preises bedeute, die nicht zur Anregung der an sich schon nicht übermäßigen Kauflust dienen kann und die Frage nahe legt, ob Käufer verpflichtet sei, die Kosten der Erhaltung des Sortiments zu tragen. Die Zunahme der Buchhandlungen, die in dem letzten halben Jahrhundert stattgefunden hat, verdanke zu einem nicht kleinen Teil »derselben Ursache ihre Entstehung, der auch die Grünkram- und Zigarrenläden ihre wuchernde Entwicklung verdanken: der Neigung, durch Kleinhandel sich einen leichten, weder Kenntnisse noch Kapital voraussetzenden Erwerb zu verschaffen.« Eine Vermehrung der Buchhandlungen, wie sie stattgefunden hat, sei durch das Bedürfnis der Bücherkäufer schwerlich gefordert. Freilich seien ein großer Teil dieser Buchhandlungen nicht viel mehr als Papierläden, die nebenbei auch ein oder das andre Buch vorrätig hielten. Da aber die Inhaber dieser »Buchhandlungen« sich auch zur Besorgung von Büchern erböten, würden sie zu Konkurrenzanstalten der eigentlichen Buchhandlungen und »saugen diesen das Blut aus«; wobei die Bemerkung nicht unterdrückt werden kann, daß häufig die Versandbuchhandlungen auch nur Bücherbesorger sind, die bestellen, was bei ihnen bestellt wird, ohne sich die Last und die Mühe eines sorgfältig ausgewählten Lagers aufzuerlegen. Werde die alte Organisation des deutschen Buchhandels durch diese Wucherung von innen heraus bedroht, so verliere die Funktion selbst durch die allgemeine Entwicklung unsers Lebens an Bedeutung und innerer Notwendigkeit immer mehr. Unter diesen Umständen frage es sich, ob die an sich bewundernswürdige Organisation des Buchhandels erhalten werden könne oder nicht durch etwas andres ersetzt werden müsse, etwa durch direkte Angebote und Anzeigen seitens der Verleger, die die Post für drei Pfennig jedem ins Haus trage.

Dr. W. Ruprecht hat diesen Auseinandersetzungen eine Erwiderung folgen lassen, auf die ich wohl verweisen darf; ich glaubte aber die Paulsenschen Auseinandersetzungen etwas ausführlicher wiedergeben zu sollen, weil sie eine Einleitung zu dem Kampf bilden, den nunmehr der akademische Schutzverein dem Buchhandel angesagt hat.

Während Paulsen die Berechtigung des Sortiments, seine Lage zu heben, anerkennt, aber Bedenken äußert, ob die getroffenen Maßregeln geeignet erscheinen, dieses Ziel zu erreichen, anderseits seinen Standpunkt als Konsument wahrt, schlägt die Denkschrift*) des Schutzvereins einen ganz andern Ton an. Kann man den Ton der Paulsenschen Auseinandersetzung als ein Allegro bezeichnen, so ist Fortissimo für die Bücherschen Auseinandersetzungen eine nur schwache Bezeichnung. Schon der Titel läßt auf Gewaltiges schließen! Und dann der Umfang von 251 Seiten! Wieviel Sünden, deren sich der Buchhandel schuldig gemacht hat, können nicht auf diesen fast 16 Bogen gebucht werden. Und Herr Professor Bücher hat auch nichts gespart, dem Buchhandel nichts geschenkt. Wenn ein Mann von der Bedeutung Büchers es unternimmt, an die Spitze eines Vereins zu treten, der sich die Aufgabe stellt, zwei Stände, die so aufeinander angewiesen sind, wie Wissenschaft und Buchhandel, miteinander in Kampf zu setzen, so muß dieser Mann seine gewichtigsten Gründe dazu haben. Und wenn eine in der Wirtschaftswissenschaft so anerkannte Kraft, wie es der Verfasser ist, es unternimmt, die wirtschaftliche Grundlage des Buchhandels auf ihre Berechtigung hin zu untersuchen, so wird diese Untersuchung das Recht haben, ernsthaft genommen zu werden. Man wird erwarten dürfen, Neues und Gründliches zu erfahren, man wird erwarten dürfen, daß die Grundlagen, auf die der Verfasser seine Kritik aufbaut, unanfechtbare und feststehende sind. Leider ist dies in vielen Beziehungen nicht der Fall. Im Gegenteil benutzt der Verfasser Unterlagen, die nicht nur nicht unanfechtbar, sondern ganz unhaltbar

*) Der Deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Denkschrift, im Auftrage des Akademischen Schutzvereins verfaßt von Dr. Karl Bücher, ordentlicher Professor der Nationalökonomie an der Universität Leipzig. 8°. 251 Seiten. Leipzig, Verlag von B. G. Teubner, 1903. Preis ℳ 1,60; geb. ℳ 2,20. Der gesamte Reinertrag dieser Schrift fließt in die Kasse des Akademischen Schutzvereins.

sind, und kommt natürlich zu Schlüssen, die den Tatsachen geradezu ins Gesicht schlagen. So in der Frage der buchhändlerischen Gewinnquote, mit deren Richtigkeit oder Falschheit ja der größte Teil der Anklagen, die der Verfasser gegen die Maßnahmen des Börsenvereins richtet, steht und fällt.

Als ich den stattlichen Band, den die Verlagsbuchhandlung B. G. Teubner dem Buchhandel als Angebinde beschert hat, in die Hand nahm, habe ich mich gefragt, was der Buchhandel wohl verbrochen haben möge, um ein Buch von 251 Seiten voller Anklagen zu rechtfertigen. Glücklicherweise hat sich erwiesen, daß der größte Teil dieser 251 Seiten nur Staffage ist und daß die Vorwürfe nur einen kleinen Teil dieser Seiten ausfüllen. Der größte Teil der »Denkschrift« ist der Geschichte des Buchhandels gewidmet, und wenn es auch nichts schaden kann, daß weitere Kreise von Tatsachen Kenntnis nehmen, die schon mehrfach, so auch in Schürmanns trefflicher Schrift behandelt sind, so bringt dies doch für den Buchhändler nichts Neues. Was das Buch Neues bringt, ist die Berechnung des Nettonutzens des Sortimentsbuchhändlers und die sich daraus ergebende Folgerung, daß es eigentlich gar kein besseres Geschäft gibt, als den buchhändlerischen Kleinhandel. Es wäre ein sicher nicht beabsichtigter, aber um so wirksamerer Treppenwitz der Weltgeschichte, wenn infolge dieser Bücherschen Berechnungen der Stand der Sortimenter, der sich, wie Herr Professor Bücher ganz richtig bemerkt, weit über das Bedürfnis hinaus vermehrt hat, eine neue Vermehrung erfahren würde.

In seiner Einleitung betont Herr Professor Bücher, daß er eine Anzahl Schriften benutzt hat, die als »Manuskript« gedruckt und als »vertraulich« bezeichnet sind. Herr Professor Bücher behauptet, daß für ihn dieses »vertraulich« nicht existieren durfte. Ohne untersuchen zu wollen, ob derartige Schriften im Sinne des Gesetzes über das Urheberrecht als unveröffentlichte zu betrachten sind und ihr Abdruck deshalb als strafbar bezeichnet werden kann, muß ich doch gestehen, daß die Begründung mich etwas frappiert hat. Wie sich die Eigentümer dieser Schriften mit ihrer Verpflichtung als Börsenvereinsmitglieder, ihnen vertraulich mitgeteilte Schriften auch als solche zu behandeln, abfinden, ist eine andre Frage, die ich hier nur streifen will. Persönlich stehe ich jeder Sekretierung feindlich gegen-

über, ich halte dafür, daß der Buchhandel nichts zu verheimlichen hat und daß auch das Verheimlichen nichts nützt, und hätte es auch am liebsten gesehen, wenn alles vor der Öffentlichkeit verhandelt worden wäre. Sind aber einmal Schriften als vertraulich bezeichnet und hat der Empfänger sie unter der Verpflichtung erhalten, sie auch vertraulich zu behandeln, so hat er meines Erachtens kein Recht, sie einem andern zu übergeben, namentlich wenn dieser andre sie in einer Weise verwerten will, die nur als eine feindselige den Herausgebern dieser Schriften gegenüber aufgefaßt werden kann. Übrigens irrt Herr Professor Bücher, wenn er glaubt, daß die Heimlichkeit, mit der die Neuregelung des Rabatts vorgenommen worden ist, die Absicht verfolgt hat, das Publikum zu überrumpeln. Dies ist absolut nicht der Fall. Der Börsenverein hat vielmehr, entgegen der Taktik, die im Jahre 1887 bei der Neuordnung der Satzungen befolgt worden ist, nämlich die Presse für die Vertretung unserer Interessen zu gewinnen, diesmal darauf verzichtet, sich der Presse zu bedienen, da die Presse im Jahre 1887 unsrer Sache mehr Schaden als Nutzen gebracht hat. Um die Tätigkeit der Presse aber auszuschließen, mußte die ganze Angelegenheit innerhalb des Buchhandels bleiben und möglichst wenig davon in die Öffentlichkeit hinausgetragen werden.

In seiner Einleitung sagt Herr Professor Bücher, daß die Bewegung, die zur Begründung des Schutzvereins geführt hat, sich gegen die »Ausschreitungen des Buchhandels« richte. Welcher Art sind nun diese »Ausschreitungen«? Wenn irgend ein andrer Stand, z. B. die Beamten, sich vereinigen, um für sich bessere Lebensbedingungen zu schaffen, wenn die Arbeiter durch Strikes ihren Arbeitslohn zu erhöhen trachten, so hat die heutige Nationalökonomie nur Worte der Anerkennung hierfür und schafft Schutzgesetze; wenn aber der Buchhandel sich zu dem Zwecke der Gesundung seiner Verhältnisse vereinigt, so sind dies Ausschreitungen, gegen die ein Schutzverein der Akademiker zusammentreten muß. Herr Professor Bücher sucht nun allerdings diese »Ausschreitungen«, die »nicht nur die Vertreter der deutschen Wissenschaft als Autoren und als Bücherkäufer schädigen, sondern auch die Beteiligung der minderbemittelten Volksklassen an den Früchten der Kultur erschweren«, als solche dadurch zu kennzeichnen, daß er festzustellen sucht, daß der Nutzen des

Buchhandels prozentual weit über denjenigen hinausreiche, den der übrige Kleinhandel genießt; mit einem Wort, daß der Buchhandel, namentlich der Sortimentsbuchhandel, viel zu teuer wirtschafte. Um dies zu beweisen, nimmt er eine Anzahl Geschäftsangebote, die naturgemäß das Interesse haben, das Objekt in möglichst günstigem Lichte darzustellen, und deduziert aus diesem Beweismaterial heraus, daß der Buchhandel zu den einträglichsten Geschäften gehöre. Er hätte sich doch selbst sagen müssen, daß private Geschäftsangebote kaum eine Grundlage für derartige Untersuchungen bilden können, er hätte aber auch mindestens diese Angebote prüfen müssen, wenn er sie als Stützpunkte für seine Darlegung benutzen wollte. Eine solche Prüfung hätte aber das Ergebnis gehabt, daß diese privaten Angebote durchaus nicht geeignet sind, Grundlagen für die Feststellung der Höhe des Nutzens, den ein Sortiment erzielt, zu gewähren.

In der Einleitung betont der Verfasser, daß die Darstellung absichtlich auf die wissenschaftliche Produktion und deren Vertrieb beschränkt worden sei. Nichtsdestoweniger führt er in der Tabelle auf Seite 59, die den prozentualen hohen Nutzen des Sortimentsbuchhandels nachweisen soll, die folgenden Schriften an, die man doch kaum der wissenschaftlichen Produktion zuzählen wird.

1. Hendels Bibliothek der Gesamt-Literatur.
3. Cervus, Wohin gehen wir in die Sommerfrische?
5. Ravensteins Rad- und Automobilkarte.
11. Gräser, Die Berliner Familie.
16. Griebens Reiseführer.
18. Verschiedene Romane aus Piersons Verlag in Dresden.

Durch Hineinziehung der Romane und populären Literatur erhöht sich nämlich der prozentuale Bruttonutzen ganz gewaltig, da populäre Literatur erstens ihres geringen Umfangs und Preises wegen, zweitens, weil sie größtenteils Konkurrenzartikel umfaßt, (für die der Verleger gezwungen ist, durch Gewährung höheren Rabatts die Verwendung des Sortiments für seine Artikel gegenüber denen andrer Verleger zu gewinnen), erheblich bessere Bezugsbedingungen aufweist als wissenschaftliche Literatur. Hätte der Verfasser sich wirklich darauf beschränkt, die rein wissenschaftliche Literatur heranzuziehen, so würden natürlich die von ihm ausgerech-

neten großen Bruttogewinne ganz bedeutend zusammengeschrumpft sein. Wie der Herr Professor vom grünen Tisch aus die Sache beurteilt, erhellt, daß er seinen Berechnungen stets den Bar- und Partiepreis zugrunde legt, als ob das Beziehen einer Partie die Norm sein könnte und nicht vielmehr immer nur eine Ausnahme sein müßte. Ja, er läßt es nicht beim Partiepreis bewenden: wo ein billigerer Barpreis bei Vorausbestellung gewährt wird, bildet sogar dieser die Grundlage der Rabattberechnung. Das heißt doch, die Dinge auf den Kopf stellen! Schon Reuter sagt: »Pflaumen und Klöße sind ein schönes Gericht, aber man bekommt es nicht.« Und so ein schönes Gericht bilden für den Sortimenter die Vorzugspreise und zum Teil auch die Partiepreise. Gewiß wird der rührige Sortimenter die Partiepreise ausnützen, aber auch oft genug zu seinem Schaden. Könnte doch jeder Buchhändlerlehrling den Herrn Professor belehren, daß von mancher Partie, die der Sortimenter bezieht, nur das Freiexemplar verkauft wird, die andern Exemplare dagegen zu einer schätzbaren Bereicherung des festen Lagers werden. Daß man bei Barbezug sich auch Zinsen rechnen muß, sowie den Wegfall des Meßagios, nur nebenbei. Daß die Zunahme der Kleinhändler in jedem Zweige der Wirtschaft, auch im Buchhandel, weit über den Bedarf hinaus, stattgefunden hat, leugne ich am allerwenigsten. Wie will man dies aber hindern? An eine Antastung der Gewerbefreiheit denkt doch auch der Verfasser der Denkschrift nicht! Das einzige Mittel hat der Verleger in der Hand, wenn er bei neuen Firmen sehr vorsichtig im Eröffnen einer neuen Verbindung ist. Wohlgemerkt, einer Verbindung! — also dem Neuling nur dann überhaupt seinen Verlag, auch gegen bar liefert, wenn er findet, daß sein Verlag in der betreffenden Stadt nicht genügend verbreitet wird. Wird aber der Verfasser solchen Weg empfehlen, wo er schon die Nichtlieferung an den, der gegen den Willen des Verlegers unter dem festgesetzten Preise verkauft, für unberechtigt erklärt? Übrigens darf die Zunahme der Geschäfte im Buchhandel nicht gar zu hoch angeschlagen werden. Bleibt man bei der wissenschaftlichen Literatur, so dürften von den ca. 6000 Sortimentsbuchhändlern, die Schulz' Adreßbuch aufweist, noch keine 2000 in Frage kommen. Und auch diese

2000 betreiben zum großen Teil diese oder jene Spezialität, so daß sie für die Gesamtheit der wissenschaftlichen Literatur ebenfalls ausscheiden oder doch nur zum Teil in Frage kommen. Im weitern werde ich meine Behauptungen zu beweisen haben.

Die Abschaffung des Rabatts findet in Herrn Professor Bücher einen entschlossenen Gegner. Hält Herr Professor Bücher die unterschiedlose Gewährung eines Rabatts an jeden Käufer, gleichviel ob er viel oder wenig kauft, bar bezahlt oder kreditiert erhält, wirklich für wirtschaftlich gesund? Je gesunder ein wirtschaftlicher Zweig ist, um so mehr strebt er nach festen Preisen, die dieselbe Ware an jeder Stelle zu gleichen Bedingungen erwerben lassen. Und auch für den Konsumenten ist dies der erwünschteste Zustand. Der Buchhandel ist so glücklich, einen festen Preis, den Ladenpreis, zu besitzen. Ist es nicht wirtschaftlich richtig, das Normale, diesen Preis auch zu einer Wahrheit zu machen und Abschläge davon nicht zu gestatten, die eine wirtschaftliche Funktion nicht zur Grundlage haben? Ist der gewährte Rabatt nur das Mittel, Kunden heranzuziehen, so ist er lediglich ein der Selbstsucht dienendes Mittel ohne wirtschaftliche Funktion: der Umsatz im ganzen wird nicht durch ihn gemehrt, er wird lediglich aus einer Hand in die andre übertragen.

Aber auch der Vorwurf, die Abschaffung des Rabatts erhöhe das Budget des Bücherkäufers, kann höchstens für eine Übergangszeit zutreffen. Die Abschaffung des Rabatts bildet für den Verleger die beste Waffe, um etwaige Wünsche des Sortiments auf eine Erhöhung der Bezugsbedingungen abzuwehren.

Auch der Verlag muß sich vom Verfasser der Denkschrift manches Bittere sagen lassen; der Reisebuchhandel, der zu teuer arbeitet, ist ebenfalls nicht das Ideal des Herrn Professors Bücher.

In dem Schlußwort heißt es, daß in den vorstehenden Blättern zu zeigen versucht sei, »wie sehr durch die Ringbildung im Buchhandel das deutsche Geistesleben berührt wird und in wie hohem Grade die zugunsten eines einzelnen Standes ergriffenen Maßnahmen die ganze Nation gefährden«.

In einem zweiten Artikel werde ich versuchen, die ganze Bücherſche Arbeit ſyſtematiſch zu behandeln und die Unhaltbarkeit der Vorwürfe, die in ihr dem Buchhandel gemacht werden, nachzuweiſen.

Habe ich in der vorſtehenden Einleitung dem Bedauern Ausdruck gegeben, daß der »Schutzverein« begründet worden iſt, ſo bezog ſich mein Bedauern darauf, daß die Begründung eines derartigen Vereins nicht gerade geeignet erſcheint, das gute Einvernehmen, auf das Wiſſenſchaft und Buchhandel miteinander angewieſen ſind, zu fördern. Wie jene Kraft, die ſtets das Böſe will und ſtets das Gute ſchafft, wird aber auch der Schutzverein und ſeine Erfolge und Mißerfolge manchem heute noch blinden Gefolgsmann die Augen darüber öffnen, daß der größte Teil der Vorwürfe, die dem Buchhandel gemacht werden, auf Unkenntnis, manche vielleicht auch auf Übelwollen beruhen. Ebenſo hoffe ich zuverſichtlich, daß der Erfolg der Denkſchrift, anſtatt dem Buchhandel zu ſchaden, ihm nützen wird. Wird doch mancher, der das Märchen von der Verteuerung der Bücher durch den »Buchhändlerring«, der die Fabel von der »Lohnſklaverei der Gelehrten« durch die Verleger gläubig nachgebetet hat, der den von dem Sortimenter dem Kunden bewilligten Rabatt als ein heiliges, unantaſtbares Gut betrachtet hat, Veranlaſſung nehmen, ſelbſtprüfend der Sache näher zu treten. Wie im Lichte der aufgehenden Sonne die Geſpenſter verſchwinden, ſo werden auch dieſe Hirngeſpinſte von der »Unterbindung der geſunden Entwicklung unſeres geſamten nationalen Geiſteslebens, der Erſchwerung der Beteiligung der minder bemittelten Volksklaſſen an den Früchten der Kultur, von der Verteuerung der geiſtigen Nahrung zu gunſten weniger« erkannt werden als das, was ſie ſind, als Hirngeſpinſte, hervorgegangen aus ungenügender Kenntnis der Bedingungen des buchhändleriſchen Betriebs und falſcher Anwendung wirtſchaftlicher Lehren. Wenn die nachſtehenden Zeilen zu dieſer Luftreinigung etwas beitragen würden, wäre der Zweck meiner Arbeit erreicht.

Das Buch als Ware.

Daß das Buch ein »geistiges Erzeugnis« ist, sei ihm mit andern Waren, wie Maschinen u. a., gemeinsam, und verrate ein Ingenieur oder Musterzeichner oft nicht weniger Geist, oft auch mehr Geschmack, als viele Autoren von Büchern. Wenn dies niemand dem Verfasser der Denkschrift bestreiten wird, so dürfte die Ansicht, daß das Buch ein »Massenprodukt« sei, nicht auf gleiche allgemeine Zustimmung rechnen dürfen. Im Gegenteil ist der größte Teil der Bücher, namentlich der wissenschaftlichen, kein Massenprodukt. Eine Herstellung in 1000, 1500 Exemplaren teilt das Buch mit zahlreichen Luxusartikeln, die doch gerade das Gegenteil der Massenprodukte sind. Sonst wäre ja jede Ware, die fabrikmäßig hergestellt wird, ein Massenprodukt. Versteht aber Herr Professor Bücher unter Massenprodukt jede Ware, die fabrikmäßig erzeugt wird, gegenüber einem einzelnen bei dem Hersteller bestellten Stück, wie z. B. die Kleiderfabrikation gegenüber dem einzelnen bei dem Schneider bestellten Anzug, so wäre die Unterbringung des Buchs unter Massenprodukte erklärlich, wenn diese Unterstellung der daraus gezogenen Folgerungen wegen mir auch bedenklich erscheint. Unter Massenprodukten verstehe ich solche Waren, die nicht nur in Massen hergestellt werden, sondern sich auch an die Massen als Käufer wenden. Die Natur des Buchs bringt es aber mit sich, daß der größte Teil der Bücher nur ein beschränktes Absatzgebiet hat. Selbst die Bücher, die nach dem beliebten Ausdruck »jeden Gebildeten« als Interessenten ansprechen, wenden sich nicht an die große Masse, sondern an den immerhin kleinen Kreis der Gebildeten. Eine Ausnahme macht lediglich die populäre Literatur, denen Encyklopädien sich anreihen mögen. Man kann deshalb auch nicht, wie der Verfasser es tut, das Buch schlankweg mit einem bedruckten Stück Kattun, einem Herrenkleiderstoff, einem Strang Baumwollengarn zusammenstellen. Bei diesen wird allerdings die Höhe der »Auflage« entscheidend sein für die Höhe des Marktpreises, der zur Kostendeckung erforderlich ist. Beim Buch ist aber die Höhe der »Auflage« nur eines der zahlreichen Momente, die für die Höhe des Marktpreises entscheidend sind. Es wäre eine recht mechanische Art, die sich für den Verleger oft bitter rächen würde, wenn er lediglich die Höhe der Auflage für

die Preisbestimmung verwerten würde. Honorar, die Kreise, an die sich das Buch wendet, ihre Kauffähigkeit und vieles andre kommen dabei in Betracht. Ja ich behaupte sogar, daß die Höhe der Auflage sich erst aus der Betrachtung aller andern Momente ergibt. So gibt es z. B. eine ganze Anzahl Bücher, die, wenn sie Erfolg haben sollen, einen bestimmten Preis nicht übersteigen dürfen. Man wird also zu prüfen haben, eine wie große Auflage dazu gehört, um das Buch rentabel zu machen, und die Erwägung, ob diese Anzahl zu verkaufen ist oder nicht, wird den Ausschlag geben, ob der Verleger das Buch druckt oder nicht. Sind ähnliche Momente auch bei andern Waren maßgebend, so fallen sie doch nicht so sehr ins Gewicht, wenn es sich um Waren handelt, die in unbeschränkter Zahl Käufer finden können und diese auch finden, wenn die hohe Ziffer ihrer Auflage ihnen Käuferkreise zugängig macht, die ihnen bisher nicht offen standen. Verleger, die sich dieses Unterschieds der Buchware von andern Waren nicht bewußt gewesen sind, haben am eignen Leib ihn oft genug erfahren. Herr Professor Bücher erkennt an, daß der Gebrauch des Buchs nur Einzelgebrauch sein kann, daß der Bedarf des Käufers im allgemeinen mit einem Exemplar gedeckt sein wird, ja daß dieses eine Exemplar den Bedürfnissen mehrerer dienen kann: schon daraus scheint mit hervorzugehen, daß man das Buch nie ein Massenprodukt nennen kann, wozu sich nur Waren eignen, die verbraucht und deshalb erneut angeschafft werden, nach denen also dauernde Nachfrage eines und desselben Käufers zu erwarten ist.

»Nun ist ein großer Teil dieses Bedarfs latenter Bedarf, der zum Leben erweckt, zur Kauflust gesteigert werden kann« (S. 8.). Gewiß, und diesen Bedarf zum Leben erwecken kann nur der Buchhändler, kann nur ein möglichst engmaschiges Netz von über das ganze Land verstreuten Sortimentern, die den Bedarf durch Vorlage, Empfehlung wecken und den geweckten zu befriedigen imstande sind. Diese Art der Erweckung des Bedürfnisses und seiner Befriedigung ist sicher aussichtsvoller, als wenn dies von einer Zentrale aus etwa durch den Verleger durch Prospekte, Kataloge oder Inserate geschieht und außerdem bedeutend weniger kostspielig, wie im Laufe der Untersuchung gezeigt werden wird. Bei der »nie rastenden Steigerung der Produktion«

ist es unbedingt notwendig, daß dem Käufer Gelegenheit gegeben wird, die Ware zu prüfen, ehe er sie kauft, und er nicht darauf angewiesen ist, sich auf die Empfehlung des Produzenten zu verlassen. »Der zerstreute Bedarf muß erst gesammelt, in den Händen einzelner kommerzieller Mittelglieder konzentriert werden« (S. 8). Diese Mittelglieder sind eben die Sortimentsbuchhändler. Ihre Tätigkeit besteht in der »die ganze Bevölkerung durchdringenden, überall individualisierend vorgehenden Kleinarbeit« (S. 8).

Der Verfasser hebt das aleatorische Moment in der Buchproduktion hervor, das allerdings auch anderen Produktionszweigen eigen sei. Um dieses Moment auszuschalten, habe man die Produktion einem Unternehmer überlassen, dem Verleger, der alle Kapitalaufwendungen mache und die Mitproduzenten, Drucker, Papierhändler, Buchbinder abfinde. Ob hierdurch die Stellung des Verlegers im Produktionsprozeß des Buches genügend erklärt ist, will mir zweifelhaft erscheinen, ebenso ob man es ein Abwälzen eines Teils der Produktionskosten auf die Konsumenten nennen kann, wenn die Bücher, wie es früher geschah, roh ausgegeben wurden und die Fertigstellung zum Gebrauch dem Käufer überlassen blieb. Meines Erachtens läßt sich die Stellung des Verlegers viel ungezwungener aus dem geschichtlichen Werdegang, aus der Teilung von Betrieben, die bei Erfindung der Buchdruckerkunst von einem einzelnen ausgeübt wurden, erklären.

»Bei allen Waren aber ... ist der Absatz in hohem Maße abhängig vom Verkaufspreise.« (S. 12). Dies ist eine Wahrheit, die zweifellos ist, ihre Übersetzung in die Praxis ist aber gerade das große Problem, das jeder Verleger zu lösen trachtet. Der Erfolg erst zeigt, ob er es gelöst hat, oder nicht.

Der Buchhandel und seine Organisation.

»Der Buchhandel ist ein ansehnlicher Zweig der Commercien. Zur Aufnahme des Buchhandels hat man keine andere Maßregeln zu ergreifen nöthig, als diejenigen, welche man überhaupt zur Beförderung der Commercien zu nehmen hat. Diese kommen darauf an, daß der Handel mit Landeswaaren getrieben werde, daß die Waaren gut und tüchtig seyn und daß sie wohlfeilen Preises gegeben

werden. Denn dieses muß die Käufer reizen. . . .« Mit diesen Worten aus dem VII. Band der Krünitzschen Encyklopädie (1776) leitet der Verfasser dieses Kapitel ein. »Recht hausbackene Weisheit!« ruft der Verfasser aus, und ich füge hinzu: »Goldene Worte!« »Recht hausbackene Weisheit«, die der Verfasser aber aus dem Staube des 18. Jahrhunderts herausholen muß, nachdem in den letzten Jahren auf Versammlungen und im »Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel« so oft versichert worden sei, der Buchhandel sei kein Handel, sondern etwas weit Besseres, Edleres. Mir scheint, daß der Verfasser ungenau zitiert. Mir ist wenigstens ein Ausspruch in dieser Fassung nicht bekannt. Daß der Handel mit Büchern kein Handel sei, dürfte wohl niemand behauptet haben, daß der Handel mit der Ware Buch durch die Natur dieser Ware gehoben werde, wohl eher. Ich wenigstens habe stets Gelegenheit genommen, die Buchhändler darauf hinzuweisen, daß der Buchhandel eben ein Handel sei und sie aufgefordert, die nötigen Schlußfolgerungen aus dieser Tatsache zu ziehen. Recht hat der Verfasser, wenn er behauptet, daß der Buchhandel seine Daseinsberechtigung nur erweisen könne, »wenn er seinen Dienst der gesamten Volkswirtschaft besser und billiger leistet, als es ohne ihn geschehen könnte«. Wir wollen sehen, zu welchen Ergebnissen der Verfasser hinsichtlich dieses Punktes kommt.

Die Grundlage seiner Organisation bilde ein über viele Produktionsorte verstreuter Verlag, dem zum Vertriebe das Kommissionsgeschäft und das Sortiment zur Seite stehen. Das Sortiment, der buchhändlerische Kleinhandel, vereinigt in fester Betriebsstätte die Verlagsartikel der einzelnen Verleger nach Bedarf seiner Kundschaft. Die örtliche Zersplitterung des Verlags in Deutschland ist der geschichtlichen Entwicklung Deutschlands gefolgt und hat freilich ihre Vorteile und Nachteile. Ebenso wie die vielen größeren und kleineren Brennpunkte der Bildung, die Deutschland in seinen verschiedenen Universitäten und Hauptstädten besitzt, der Gesittung vorwiegend günstig gewesen sind, dürfte auch die Dezentralisierung des Verlags für die Gelehrtenwelt, wie für den einfachen Bücherleser schon deshalb günstig gewirkt haben, weil sie die Aufsaugung der verschiedenen Betriebe durch kapitalistische Großunternehmungen verhindert hat. Bei der eminent persönlichen Natur des Verlagsgeschäfts ist

dies sicher ein Vorteil. Bei der Organisation des Buchhandels, wie sie einmal ist, kommt es auch nicht in Betracht, ob die Zersplitterung des Verlags etwas größer oder kleiner ist. Sortimentsbuchhandlungen rechnet Bücher nach Schulz' Adreßbuch für 1903 6000, hält aber nach den eignen sonstigen Angaben des Adreßbuchs diese Ziffer für zu niedrig. Ich habe diese Angaben nicht nachgeprüft, da für die Zwecke dieser Betrachtung ihre absolute Richtigkeit nicht erfordert wird. Es ist allgemein anerkannt, daß, wie Bücher sagt, »das ganze Deutsche Reich in kurzen Abständen mit Buchhandlungen förmlich durchsetzt ist, so daß jeder Bücherliebhaber seinen Bedarf in nächster Nähe befriedigen kann, umgekehrt aber auch der Absatz- und Kundenkreis für jeden einzelnen Buchhandelsbetrieb außerordentlich eng gezogen ist«.

Bücher betont die schwierige Aufgabe, die der Vertrieb der jährlich erscheinenden über 25000 Verlagsartikel dem Handel stellt. Bei direktem Verkehr wird der Sortimenter mit 2500 Verlegern, »wenn er die von ihm fast immer gegebene Verheißung, daß jedes Buch bei ihm zu haben sei, bewahrheiten will«, der Verleger, »wenn er die Voraussetzung erfüllen will, unter der seine Autoren ihm ihre Werke anvertraut haben, daß er sie verbreiten wolle, soweit die deutsche Zunge klingt«, mit 6—7000 Kleinhandlungen verkehren müssen.

Handelt es sich um wissenschaftlichen Verlag, so dürften 500 Verleger die Durchschnittszahl darstellen, mit der ein Sortimenter in Rechnung zu stehen nötig hat, und 2000 Sortimenter dürfte die Höchstzahl sein, mit der ein wissenschaftlicher Verlag regelmäßig arbeitet. Bei populärem Verlag, wie auch im Verkehr mit Kolportageartikeln, sind ja andre Betriebsweisen gängig, die ich aber übergehen kann, da ja hier nur über Buchhandel mit wissenschaftlichen Artikeln gehandelt werden soll.

»Aber welche Summe von Arbeit, von Risiko bei der Kreditgewährung, von Frachtspesen bei zahllosen kleinen Sendungen!« (S. 19.)

Ist es nicht gerade die geschmähte Organisation des Buchhandels, die die zahllosen kleinen Sendungen möglich macht? Durch die Sendung über den Kommissionsplatz werden diese kleinen Sendungen mit einem Minimum von Arbeit und Kosten befördert, während eine direkte Sendung

per Post so teuer werden würde, daß die Kosten in gar keinem Verhältnis zur Ware ständen. Wie viele kleine Sendungen würde aber wiederum der Verleger an die einzelnen Konsumenten machen müssen, wenn der Sortimenterstand ausgeschaltet würde, welche Summe von Arbeit, Risiko und Porto bei den zahllosen kleinen Sendungen!

»In jedem andern Handelszweig mit dezentralisierter Produktion und Distribution pflegen sich Großhandelsunternehmungen zu bilden, welche die verschiedenen Warensorten verschiedener Produzenten in umfassenden Lagern vereinigen, um von diesen aus den Kleinhandel zu assortieren.«

Gewiß ist dies der Fall und auch der Buchhandel kennt solche Unternehmuugen, aber nur da, wo sie möglich sind, wo »der individuelle Charakter jedes einzelnen Werks« zurücktritt und die Gattung überwiegt. Dies ist der Fall bei der Volksliteratur, Kochbüchern, Jugendschriften und dergleichen. Für diese gibt es Großhändler, die einen großen Teil des Kleinhandels zu versorgen pflegen. Aber auch für den wissenschaftlichen Teil der Bücherware mit individuellem Gepräge jedes einzelnen Werkes unterziehen sich die Barsortimente dieser Funktion. Aber selbst bei allergrößter Spezialisierung würde die ungeheure Masse der erschienenen Werke wissenschaftlicher Literatur die Herstellung eines einigermaßen vollständigen Lagers, von dem aus sofort alles Verlangte expediert werden könnte, schier unmöglich machen, eine Sache, die in andern Handelszweigen, die nötige Intelligenz und das erforderliche Kapital vorausgesetzt, gar nicht so schwer ist. Aber auch das Interesse des Verlegers und nicht zum wenigsten das seiner Autoren fordert den direkten Verkehr des Verlegers mit dem Sortimenter. Wenn der Verleger wirklich dafür will sorgen können, daß die Werke seiner Autoren verbreitet werden, so weit die deutsche Zunge klingt, so muß er wissen, wohin seine Verlagsartikel gehen und wohin sie nicht gehen, damit er imstande ist, auch dort Interesse für sie zu wecken. So ist auch das Kommissionswesen in Leipzig für absehbare Zeiten eine Notwendigkeit für den Buchhandel, wobei nicht verkannt werden soll, daß schwerwiegende Übelstände mit ihm verbunden sind. Übrigens gibt der Verfasser selbst zu, daß im Zeitalter des 50 Pfennig-Pakets nicht alles Bestellte über den Kommissionsplatz geht. Im Gegenteil klagen die Kommissionäre, daß dieser Weg

mehr und mehr dem direkten Platz macht. Ebenso werden auch die größeren Zahlungen, sowohl im Laufe des Jahrs, als in der Ostermesse, durch direkte Übersendung oder durch Übertragung auf Girokonto erledigt. Aber alle Verschreibungen von 4 Pfund ab direkt von den Verlegern mit Tragung der Hälfte des Portos zu machen, würde entschieden kostspieliger sein, als der heutige Weg über den Kommissionsplatz. Nimmt man 5 Pfund als Durchschnitt an, so kosten diese 5 Pfund Porto 50 ₰; die Hälfte davon also 25 ₰. Dazu kommen 15 ₰ für Abtragen des Pakets, in Summa also 40 ₰, während von Leipzig nach Berlin Verpackung und Emballage für 5 Kilo erst 40 ₰ kosten. Bei größerer Entfernung von Leipzig würde ja das Verhältnis etwas günstiger für den direkten Verkehr werden. Aber würde der Verleger die Kosten des halben Portos und die Emballagekosten für direkte Postpakete tragen wollen, wenn diese Einrichtung allgemein eingeführt würde? Diese Kosten müßten doch auch auf die Ware geschlagen werden und würden vielleicht höher kommen als die jetzigen Kommissionsspesen.

Das Kapitel schließt mit dem elegischen Hinweis, daß auch ein andrer damals gemachter Vorschlag ebenso wenig den Beifall der Verleger erworben hat: direkte Bestellungen des Publikums bei den Verlegern — »der naturgemäße und einfachste Weg zur schnellen Beschaffung literarischer Erzeugnisse«. Im folgenden wird sich zeigen, ob dieser Weg wirklich diese Bezeichnung verdient.

Der buchhändlerische Warenvertrieb.

Der ausgedehnte Kredit, den der Verkehr des Verlegers mit einer größern Anzahl von Sortimentern voraussetzt, steht, wie der Verfasser mit Recht betont, häufig in einem wirtschaftlichen Mißverhältnis zu dem Absatz, den diese Firmen erzielen. In der Tat ist es eine Vergeudung von Arbeit und Kosten, wenn in kleinen Städten die dort vorhandenen sämtlichen Sortimentsbuchhandlungen im Hinblick auf die gleichen Kunden dieselben Bücher beziehen. Man wird aber auch hier zu bedenken haben, ob der Vorteil, daß jeder Interessent auch in kleineren Orten imstande ist, die Produktion verfolgen zu können, den Nachteil aufwiegt. Auch macht gerade die bestehende Organisation es möglich, mit einem Minimum von Aufwand diese wirtschaftliche

Funktion auszuüben. Übrigens hat in neuerer Zeit der Buchhandel gelernt, etwas schärfer zu rechnen, und sind auf diese schärfere Rechnung, die in vielen Fällen den Provinzsortimenter auf den Bezug von Büchern, auch à Condition, verzichten läßt, die Klagen der Verleger über mangelnde Verwendung seitens des Sortiments zurückzuführen.

»Das reine Konditionssystem (der Verfasser versteht darunter die unverlangten Zusendungen) ist im Aussterben begriffen.« Bei der ungeheuren Zahl neuer Erscheinungen, die jedes Jahr auf den Markt kommen, ist es keinem Geschäftsmann zu verargen, wenn er sich die Auswahl dessen, wofür er sich verwenden kann und will, vorbehält. So hat sich die Anzahl der unverlangte Neuigkeiten annehmenden Sortimenter von Jahr zu Jahr vermindert und beträgt heute nur noch wenige Hunderte, während die Zahl der Verlagshandlungen, die unverlangte Zusendungen machen, sich ebensosehr verringert hat.

Eine Statistik über das Verhältnis zwischen Konditions- und festem Bezug gibt es nicht, auch Bücher erklärt, es sei ihm nicht möglich gewesen, hierfür Unterlagen zu erhalten. Nach einer von einem bedeutenden Verlag für Herrn Professor Bücher gemachten Aufstellung kommt für die Jahre 1899—1902 ungefähr je ein Drittel der Auslieferung auf à Cond.-, feste und Barbezüge. Wichtiger ist das Verhältnis, in denen die Rechnungs- und Barbezüge des Sortimenters zu einander stehen. Nach meinen Erfahrungen beziffern sich heute die Barbezüge eines Sortiments, das allgemein Rechnung hat, aber die Vorteile des Barbezuges ausnutzt, auf ein Drittel bis die Hälfte seines Umsatzes.

Herr Professor Bücher berechnet, daß von den à Cond.-Sendungen der Verlagsfirma, die ihm die Unterlagen geliefert hat, etwa 16% abgesetzt worden sind, und daß sich diese Ziffer unter Berücksichtigung der Ergänzung der in Kommission bezogenen Bücher auf feste Rechnung auf etwa 20 Prozent erhöhen dürfte. Ich kann dieser Berechnung irgend einen Wert nicht zuerkennen und weiß nicht, was daraus geschlossen werden soll. Sollte daraus hervorgehen, daß der Erfolg der Kommissionssendungen für den Verleger nur ein sehr geringer ist, so würde ich dies für einen Trugschluß halten. Der Erfolg der Ansichtssendungen zeigt sich häufig erst später, insofern Gelehrte, die ein Buch durch die

Ansichtssendung kennen gelernt haben, es erst nachträglich bei Bedarf bestellen, häufig auch die ihnen befreundete Bibliothek zur Bestellung veranlassen, was eine feste Bestellung zur Folge hat.

Der Verfasser behauptet, daß das Konditionssystem dem Sortimenter gestattet, ohne eigene Kapitalanlage und ohne Risiko sein Lager zu füllen. Er übersieht aber dabei, daß der Sortimenter bei einer unvorsichtigen Anwendung dieses Systems seine Arbeitskraft für die Versendung der unverkäuflichen Ware ohne Nutzen einsetzt, daß er ferner durch die Verauslagung der Emballage- und Frachtspesen vom Verlagsort und zurück direkte, bare Unkosten hat, die unter Umständen höher sind als der Gewinn an den verkauften Konditionswaren. Daher die Vorsicht der Sortimenter hinsichtlich der Bestellungen von Neuigkeiten, ihre Ablehnung unverlangter Sendungen, und andererseits die Klage der Verleger über mangelndes Entgegenkommen und ungenügende Verwendung seitens der Sortimenter. Die Ursache dieses Zustands liegt aber nicht in dem Konditionssystem, sondern in der großen Überproduktion von Büchern, die es selbst einem Spezialisten unmöglich macht, alle Neuigkeiten seines Fachs auf Lager zu nehmen. Würde nicht jeder Universitätslehrer es als Lebensbedürfnis ansehen, ein Lehrbuch seines Fachs zu schreiben, wenn auch bereits ein Dutzend vortrefflicher Bücher über denselben Gegenstand vorhanden sind, würden die Klagen der Verleger und der Sortimenter bald verstummen.

Wenn Herr Professor Bücher annimmt, daß die Vertriebsweise der Konditionssendungen für die Verleger eine unverhältnismäßige Erhöhung der Produktionskosten mit sich bringe, da die Bücher aus diesem Grunde in viel zu hohen Auflagen gedruckt werden müßten, so setzt er sich mit seiner Berechnung der Herstellungskosten in der Tabelle auf Seite 228 der Denkschrift in Widerspruch. In dieser Tabelle berechnet Bücher die Herstellungskosten eines bestimmten Buchs bei 1000 Auflage mit 3561, bei 1500 mit 3796, bei 2000 mit 4031 ℳ. Druckt der Verleger, um in Kommission geben zu können, also 500 Exemplare mehr, so kosten ihn diese 500 Exemplare nach der oben angezogenen Tabelle 235 ℳ, druckt er gar 1000 mehr, so kosten ihn diese 1000 Exemplare 470 ℳ. Da aber

500 Exemplare mehr zu allermeist genügen, würde das Konditionssystem ihn für das Buch 235 ℳ kosten, ein Betrag, der bei Fortfall des Konditionssystems mindestens verdoppelt oder verdreifacht werden müßte, wenn er für Bekanntmachung des Buchs in den Interessentenkreisen verwandt werden müßte. Bei einem Verhältnis von 500—800 Exemplaren stellt sich das Ergebnis noch günstiger, es beträgt nach Büchers Tabelle nur 141 ℳ.

Das Angebot durch Voranzeige, Annoncen und Beilagen in Fachzeitschriften, Verzeichnisse erschienener Bücher sind nach Herrn Bücher geeignet, den Sortimenter vollauf zu ersetzen. Hat Herr Bücher sich berechnet, was das kosten würde? Ein englischer Verleger schlägt sein Annoncenbudget auf $^3/_4$ Millionen Mark jährlich an, das erforderlich ist, um seine Veröffentlichungen bekannt zu machen. Danach arbeitet der Sortimenter doch viel billiger. Wenn ein Inserat nicht einschlägt, so sind die Kosten verloren, verkauft der Sortimenter die Konditionsware nicht, so schickt er sie noch franko an den Kommissionsort zurück; die gehabten Auslagen hat er zu tragen. Und hat Herr Bücher nicht bedacht, daß auch der Verleger die Expedition, die Verpackung nicht umsonst liefern kann, daß die zahllosen Buchungen, die Einziehung der kleinen Beträge durch Postnachnahme Geld kosten, die der Konsument bezahlen muß. Wie würde es den Herren Professoren passen, jedes einzelne Buch zu bestellen, für jedes einzelne Buch zu zahlen, entweder vorher durch Nachnahme, oder durch Ausschreiben einer Postanweisung? Und wie steht es mit älteren Büchern? Wissen die Besteller wirklich jedesmal die Bezugsquelle? Nach meiner Erfahrung ist ihnen häufig nicht einmal der genaue Titel bekannt. Alle diese Kosten, alle diese Nachschlagungen, nimmt der Sortimenter dem Besteller ab, faßt die einzelnen kleineren und größeren Beträge in einer Rechnung zusammen und leistet somit eine tatsächliche Arbeit, die sonst der Konsument leisten müßte. Und dies soll nicht eine wirtschaftliche Funktion sein, sondern das Wirken eines unnötigen kommerziellen Mittelgliedes, das ausgestoßen werden muß!

Wäre der Postbuchhandel seinerzeit zur Ausführung gelangt, so bin ich überzeugt, daß es nicht lange gedauert haben würde, bis alle Konsumenten zum Buchhändler zurück-

gekehrt wären, nachdem sie ein- oder zweimal ein durch ihre Schuld falsch bestelltes Buch hätten bezahlen müssen, das ihnen wohl ihr Buchhändler, nicht aber die Post, kulanter Weise zurücknehmen würde.

Der Verfasser zitiert aus der preisgekrönten Arbeit eines jungen Berliner Buchhändlers über eine Preisfrage, ob das direkte Angebot des Verlegers dem Sortimenter nützlich oder schädlich sei — nicht wie Herr Bücher schreibt, ob der Verleger direkt dem Publikum seine Ware anbieten und liefern dürfe —: ». . . . . Im übrigen aber sollte sich der Zwischenhandel bemühen, die Mitarbeit des Verlegers auszunutzen und auf dem von ihm beackerten Felde zu ernten«, und fügt hinzu: »Also der Verleger soll die Kosten der Propaganda für seine Artikel tragen, aber der Sortimenter soll den Nutzen ziehen.« Ist es denn so ungeheuerlich, daß ein Fabrikant für seine Artikel Propaganda macht, und die Besteller an den Zwischenhandel verweist? Jede beliebige Zeitung, die man aufschlägt, gewährt einen Einblick in die Tätigkeit, die der Fabrikant für seine Fabrikate aufwendet und aufwenden muß. Gegenüber dem Inseratenbudget, das ein Fabrikant jährlich aufwendet, um seine Fabrikate bekannt zu machen, ohne daß er direkte Bestellungen von den Konsumenten erwartet oder annimmt, sind die Aufwendungen, die der Verlag für seine Erzeugnisse machen muß, minimal. Und das kann der Verlag nur, weil der Sortimentsbuchhandel sich mit ihm in die Tätigkeit, die buchhändlerischen Fabrikate bekannt zu machen, teilt. Wie viele Tausende von Mark jährlich das Sortiment für Druck, Versendung und Frankierung von Katalogen und Anzeigen ausgiebt, wird sich ja kaum ermitteln lassen, ich glaube aber, daß es eine ganz bedeutende Summe ausmacht. Diese Summe, und zwar vervielfacht, müßte der Verleger verbrauchen, wenn der Sortimentsbuchhandel verschwände. Ich sage vervielfacht, denn die zusammenfassende Tätigkeit des Sortimenters für eine ganze Anzahl Verleger müßte jeder Verleger für sich allein machen und bezahlen.

Der Rat, den der Verfasser den Sortimentern gibt, nicht nur Ansichtssendungen zu machen, sondern auch durch Versendung von Katalogen, Prospekten, Probeheften und Probenummern zu wirken, ist gewiß ein vortrefflicher, nur kommt er etwas post festum. Nicht nur wissen die Sorti-

menter, daß derartige Versendungen nützlich sind, sie bedienen sich ihrer auch. Wenn aber ein großer Teil dieses kostspieligen Vertriebsmaterials bei dem Sortimenter unbenutzt bleibt, so liegt hier die Schuld häufig an dem Verleger, der mechanisch die Versendung des Betriebsmaterials vornimmt und die Vertriebsmöglichkeit der einzelnen Sortimentsfirmen nicht genügend beachtet. Wenn mir, wie es geschehen ist, Hunderte von Prospekten über populäre Literatur, über Medizin und andre für mich vollkommen unverwertbare zugesendet werden, so erwachsen mir und dem Verleger lediglich Kosten, ohne daß diesen auch nur der geringste Nutzen entsprießen kann.

Der Zeitschriftenvertrieb ist in der Tat nicht nur unlohnend für den Sortimenter, wenn er nicht als Spezialität betrieben wird, er ist häufig geradezu ein Betrieb, an dem zugesetzt wird. Trotzdem fällt es keinem Sortimenter ein, die Lieferung von Zeitschriften abzulehnen und zwar aus genau dem Grunde, den der Verfasser anführt. Auch der Buchhändler weiß, daß sich an den Bezug von Zeitschriften der Bezug von Büchern knüpft und daß fortdauernde Lieferung den Kunden an das Geschäft fesselt. Daß »viele Sortimenter« den Abonnenten sagen, daß »sie nichts daran verdienen« und die fälligen Nummern unregelmäßig abliefern, ist eine unkontrollierbare Behauptung oder eine unzulässige Verallgemeinerung einzelner Fälle, mit der sich nichts anfangen läßt.

Der Verfasser will an dem Beispiel eines Fachblattes beweisen, daß das Sortiment versagt. Im Jahre 1899 habe der Verleger dieses neuen Blattes 6400 Probenummern an den Buchhandel versandt und 121 Bestellungen darauf erhalten, im Jahre 1900 3400 Probenummern und 37 neue Bestellungen erhalten. Da habe der Verleger zur Selbsthilfe gegriffen, habe selbst Probenummern versandt und innerhalb zweier Jahre 3700 Abnehmer gewonnen. Was beweist nun dieses Beispiel? Jedenfalls nicht, was es beweisen soll. Es ist ebenso gut möglich, daß der von dem Buchhandel beackerte Boden dem Verleger die Ernte ermöglicht hat, am wahrscheinlichsten ist es aber, daß er in der Auswahl der Buchhandlungen, die er für sein Unternehmen hat gewinnen wollen, einen Fehlgriff gemacht hat. Es wird auch vom Verlage sehr häufig die stille, vorbereitende Tätigkeit des

Buchhandels verkannt, die vielfach erst viel später, und dann nicht dem, der gesät hat, Frucht trägt. Dabei soll nicht geleugnet werden, daß für Einführung von Zeitschriften der stehende Buchhandel nicht das leisten kann, was Kolportage- und Reisebuchhandel leisten können.

Ladenpreis und Rabatt.

»Der buchhändlerische Ladenpreis ist eine Taxe, ein Preismaximum. Seine Entstehung hängt zusammen mit den Verlagsprivilegien gegen den Nachdruck. . . . . (S. 50.)«

»Im Buchhandel scheint die Entstehung des Ladenpreises mit dem Changegeschäft zusammenzuhängen. (S. 52.)«

Also einmal hängt nach Bücher die Entstehung des Ladenpreises mit den Verlagsprivilegien zusammen, das andre Mal *scheint* sie mit dem Changegeschäft zusammenzuhängen. Das Richtige dürfte wohl sein, daß die *amtliche* Taxe eine Folge des Privilegienwesens ist, daß der Staat, der die Privilegien gewährte, außer den Freiexemplaren,*) die er forderte, versuchte, auch einen Einfluß auf den Preis der Bücher und — durch die Zensur — auf den Inhalt der Bücher zu gewinnen. Dagegen hängt die Entstehung des Ladenpreises sicher mit dem Changegeschäft zusammen. Bei dem Absterben dieser Geschäftshandhabung, als es dem einzelnen Sortimenter-Verleger schon schwer wurde, Verlagsartikel von Wert zum »Verstechen« herbeizuschaffen, blieb er häufig bei den größeren Verlegern in einer Schuld, die durch Barzahlung ausgeglichen werden mußte, indem von dem Ordinärpreis 33⅓ % Rabatt abgezogen wurde. Die Emanzipation des Verlags vom Tauschhandel und der Übergang zum Bar- und Nettoverkehr, der Ersatz des Tauschgeschäfts durch das Konditionsgeschäft führte unmittelbar zur Notwendigkeit, Preise festzusetzen, die für den Sortimenter ein Preismaximum bilden sollten.**) Wenn also auch die amtliche Taxe mittelbar an das Privilegienwesen anknüpft, so wird doch bei dem Fiasko, das die amtlichen Taxen, und

*) Nach dem 30jährigen Krieg kostete ein kaiserliches Privileg 3—7, ein kurfürstlich sächsisches 15—20 Freiexemplare und zwar 20 bei Büchern von einem Preise unter 3 Tlr., 15 über 3 Tlr. (Köhler, W., Zur Entwicklungsgeschichte des Buchgewerbes von Erfindung der Buchdruckerkunst bis zur Gegenwart. Gera 1896. S. 65.)

**) Ebendaselbst S. 57.

zwar deshalb, weil sie rein mechanisch den Preis nach der Bogenzahl festsetzen wollten, gemacht haben, der Ladenpreis dem Tauschhandel sein Entstehen zu danken haben.

»Der Ladenpreis ist aber auch ein Monopolpreis (S. 50).« »Aber auch der Monopolinhaber selbst kann es in seinem Interesse finden, eine Taxe vorzuschreiben, die der Kleinhandel beim Vertrieb nicht überschreiten darf. (S. 51.)« »Ein derartiges Verfahren (mit der Forderung unter jene Grenze zu gehen) zu hindern, kann schwerlich im Interesse des Fabrikanten liegen, da es doch seinen Absatz steigert und der Ware die weiteste Verbreitung schafft (S. 52).«

Daß der Ladenpreis das Preismaximum darstellt, ist zweifellos richtig; über die Richtigkeit des Satzes, daß es schwerlich im Interesse des Fabrikanten liegen kann, Unterbietungen dieses Preises zu hindern, scheinen doch die Fabrikanten selbst andrer Ansicht zu sein. Ganz abgesehen vom Buchhandel, streben auch zahlreiche andre Zweige der Fabrikation danach, feste Preise zu schaffen und das Unterbieten durch einzelne Kleinhändler zu verhindern. Und dies tun nicht bloß die Fabrikanten von patentierten Waren, wie Odol usw., sondern auch zahlreiche Fabrikanten andrer Artikel, die zum Teil die Einhaltung des Ladenpreises dadurch zu sichern suchen, daß sie ihn auf die Emballage aufdrucken. Und nicht nur das, sie verpflichten auch den Kleinhandel, die Preise einzuhalten, und drohen im Weigerungsfall mit Entziehung der weitern Lieferung.*) Liegt der Grund zu solchem Vorgehen der Fabrikanten auch vielfach in dem Bestreben, ihre Abnehmer konkurrenz- und zahlungsfähig zu erhalten — ein Zweck, der doch gleichfalls nur zu billigen ist — so ist doch die Erkenntnis, daß »die moderne Industrie also unbedingt die Möglichkeit braucht, durch eigne Feststellung der Detailpreise für ihre Waren sich auf Jahre hinaus eine feste Grundlage zu schaffen (Bönigk a. a. O. S. 200).« Bönigk bestreitet auch, daß diese Unterbietung schon immer vorhanden gewesen sei: »Der Einwand, daß diese Unterbietung mit ihren Schattenseiten schon immer

*) Bönigk, O. v., Das Verbot der Unterbietung im Detailhandel (Schleuderverkauf). Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht. Jahrg. VII. Nr. 7. 1903. Seite 199 ff. Auch abgedruckt im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel. 1903. Nr. 191.

vorhanden gewesen und eine der Gewerbefreiheit angeborene, von ihr nicht zu trennende Eigenschaft sei, trifft aus verschiedenen Gründen nicht zu (S. 199).« Und in der Tat muß es das Streben eines jeden Fabrikanten sein, den von ihm nach reiflicher Erwägung als angemessen festgesetzten Preis auch zur Wahrheit zu machen. Es trifft nicht zu, daß das Publikum, wenn der Verkäufer unter der Grenze des von dem Fabrikanten als angemessen erachteten Preises bleibt, dies als einen Anreiz mehr zum Kaufen betrachtet, es wird vielmehr unbewußt oder bewußt annehmen, daß der aufgedruckte oder angekündigte Ladenpreis nur ein Dekorationsstück sei, absichtlich so hoch angesetzt, um einen Abschlag zu gestatten, oder aber, daß die betreffende Ware zu diesem Ladenpreis nicht zu verkaufen sei. Wird nun aber, wie es bisher im Buchhandel geschehen ist, anstandslos und ohne Auswahl an jeden zu einem billigeren als dem festgesetzten Preis verkauft, so möchte ich den Käufer sehen, der diesen Abschlag als einen besondern Anreiz zum Kaufen, oder gar als einen Beweis, »daß der Händler sich mit mäßigem Gewinn begnügt«, betrachtet. Im Gegenteil, er wird den Ladenpreis als einen Schwindel betrachten, gemacht für Unkundige, an den der Kundige sich zu kehren nicht nötig hat.

Feste Preise sind das Zeichen der Gesundheit eines Betriebs, schwankende, Zeichen eines krankhaften Zustandes. Daß auch das Publikum Betriebsstätten mit festen Preisen bevorzugt, wird durch die Gewohnheit zahlreicher Kaufleute bezeugt, die in ihren Geschäftslokalen Schilder mit entsprechender Aufschrift anbringen, was dem Publikum als ein Zeichen ihrer Solidität gelten soll.

»Der Ordinärpreis scheint allgemein so reichlich bemessen gewesen zu sein, daß die Buchhändler es in ihrem Interesse fanden, in ihren wirklichen Preisforderungen ... unter demselben zu bleiben, und so entstand ... der Kundenrabatt (S. 54).« Diese Erklärung der Entstehung des Kundenrabatts erscheint mir nicht stichhaltig. Der Kundenrabatt entstand beim Übergang des Tauschverkehrs zum Nettoverkehr, zu einer Zeit, als die Verleger den dem Sortimenter gewährten Rabatt auf $16^2/_3$ und 20% herabsetzten. Wie sollten unter diesen Umständen die Sortimenter imstande gewesen sein 10, 15, 20 und mehr vom Hundert zu be-

willigen! Wie Schürmann mitteilt, lieferten im Jahre 1795 Leipziger und Berliner bis hoch in den Norden mit 20% portofrei und gaben Taschè & Müller in Marburg einen Katalog heraus, in dem sie rundweg 25% vom Ladenpreise anboten; die Schumannsche Buchhandlung in Ronneburg machte im Reichsanzeiger bekannt, daß sie bei ansehnlichen Bestellungen 40, auch 50% bewillige.*) Ist nun auch zuzugeben, daß diese Preisunterbietungen der betreffenden Handlungen Konkurrenzmanöver darstellten, — wie in aller Welt waren diese Handlungen imstande, derartige Rabatte zu bewilligen? Dies wäre unmöglich gewesen, ohne die ungeheuren Läger, die sich infolge des Tauschverkehrs angesammelt hatten und die unter allen Umständen zu leeren versucht werden mußte. Da die Bücher ohnehin gegen Verlag eingetauscht worden waren, an dem schon beim Tauschen ein Nutzen geblieben war, so konnten die Buchhändler einen hohen Rabatt gewähren und dennoch verdienen. Aber selbst wenn letzteres nicht der Fall war, das große Lager zwang zum Verkaufen. Dazu kam noch, daß infolge des Tauschverkehrs recht viel Ballast sich angesammelt hatte, der, wenn überhaupt, nur zu sehr herabgesetztem Preise zu verkaufen war. Schon in der zweiten Hälfte des siebzehnten Jahrhunderts dienten Bücherauktionen dem gleichen Zwecke, sich von Ladenhütern zu befreien. Diese Auktionen, ursprünglich dazu bestimmt, den Verkauf von hinterlassenen Bibliotheken zu erleichtern, »artete in eine das Sortimentsgeschäft untergrabende Bücherschleuderei aus«.**) Der Kundenrabatt ist somit seinem Ursprunge nach auf die Ausläufer des Tauschgeschäfts zurückzuführen, er hatte damals eine gewisse wirtschaftliche Berechtigung, die er aber mit der Einführung des Nettohandels, des Konditionsgeschäfts und des festen Ladenpreises verlor. Die Rabatt anbietenden und Kataloge versendenden Händler vertraten damals etwa die Stelle des heutigen Antiquariats.

Bestand der Kundenrabatt trotzdem weiter über anderthalb Jahrhunderte allen Anfechtungen zum Trotz, so beweist dies nur, daß eingewurzelte Unsitten sich schwer beseitigen, lassen, nicht aber wie Bücher (S. 55) meint, »daß das Be-

*) Schürmann, der deutsche Buchhandel und seine Krisis. Halle 1895. S. 13.

**) Köhler a. a. O. S. 55.

ſtehen ſeine innere Berechtigung erwieſen hat«. Mit einer ſolchen Beweisführung läßt ſich jeder Mißbrauch beſchönigen, jeder Fortſchritt hemmen! Dies heißt Übelſtände geradezu verewigen!

Bücher führt an, daß im erſten Drittel des (19.) Jahrhunderts der Buchhändlerrabatt noch ziemlich allgemein 33⅓ % betragen habe, ſpäter habe der Viertelsrabatt (25 %) daneben immer mehr Boden gewonnen. Damit gibt Bücher zu, daß der dem Sortimenter gewährte Rabatt im Laufe der Zeit geringer geworden iſt. Heute bleibe der Durchſchnittsrabatt nicht hinter 30 %, überſteige ihn aber bei vielen Artikeln mehr oder minder. »Alles kommt dabei auf die Artikel an, die in einem Geſchäfte vorzugsweiſe entnommen werden. Zwar bei wiſſenſchaftlichen Werken bilden 25 % die Regel für alle Bezüge à cond. und in Rechnung .... (S. 57/58)« und da »die Darſtellung abſichtlich auf die wiſſenſchaftliche Bücherproduktion beſchränkt worden iſt (S. 3),« ſo dürfte dieſer Rabattſatz von 25 Prozent als der normale, ausſchließlich in Betracht kommende feſtgehalten werden müſſen. Da kann nicht ins Gewicht fallen, daß dieſer Rabatt bisweilen auf 30 Prozent ſich erhöht und daß Partiepreiſe bewilligt werden. Der à cond.- und Bezug in Rechnung bildet doch immer die Regel, ferner müſſen bei Barbezug Zinſen, Meßagio und Barprovision des Kommiſſionärs berückſichtigt werden, die zuſammen durchſchnittlich etwa die Differenz zwiſchen 25 und 30 Prozent ausmachen. Nach dieſem Zugeſtändnis, daß 25 bezw. 30 Prozent der Rabatt für wiſſenſchaftliche Artikel bedeute, erſcheint es kaum glaublich, daß Bücher auf Seite 59 eine Tabelle bringt, die dieſen ſeinen eignen Satz Lügen zu ſtrafen ſcheint. In dieſer Tabelle führt der Verfaſſer 27 Artikel auf, in denen er Rabatt bis zu 40 Prozent, ja 50 Prozent ausrechnet. Hierunter befinden ſich ganze fünf wiſſenſchaftliche Bücher, von denen eins nach Büchers richtiger Angabe nur mit 25 Prozent gegeben wird, ein andres eine grundfalſche Berechnung aufweiſt, die übrigen ſind populäre, zum Teil Konkurrenzartikel. Freilich ſchickt Bücher die Bemerkung voraus, daß der Buchhändler an Romanen uſw. »mehr verdiene« als 25 Prozent; durch dieſe Hereinziehung populärer Artikel wird aber die ganze Sachlage in eine falſche Beleuchtung gerückt. Cui bono?

Sehen wir uns diese Tabelle etwas näher an. Ist die Berechnung wenigstens genau?

Auch dies ist nicht der Fall. Ich greife einige beliebige Bücher aus der Liste heraus.

Nr. 3. Cervus nach Bücher: 33⅓ Prozent und 11/10 (= ca. 43 Prozent) [75 ₰] — richtig: ca. 40 Prozent.

Nr. 7. Arndt, Preuß. Berggesetz nach Bücher: à cond. 25 Prozent, fest 29 Prozent, bar 33 Prozent. Freiexemplare 11/10 (= ca. 43 Prozent) [3 ℳ 80 ₰].

Diese Angabe ist in doppelter Beziehung falsch. Einmal beträgt bei einem Rabatt von 33⅓ Prozent und 11/10 der Gesamtrabatt nicht ca. 43 Prozent, sondern nur 39½ Prozent, das andre Mal gewährt der Verleger nicht 11/10, sondern nur 13/12 Exemplare, wodurch der Gesamtrabatt nur ca. 38½ Prozent beträgt.

Bei der absoluten Wertlosigkeit der Tabelle für die Frage, wieviel der Sortimenter an wissenschaftlichen Büchern verdient — und nur das hat Interesse für die besprochene Arbeit — mag es an diesen Beispielen genug sein und kann ich es dem Leser überlassen, ob er die gerügten Fehler verallgemeinern will oder nicht. Nur das sei noch gesagt, daß dem erhöhten Rabatt bei populären Artikeln auch eine erheblich größere Mühewaltung seitens des Verkäufers gegenübersteht. Der meistens nur geringe Preis der Artikel bedingt einen minimalen Nutzen am einzelnen Exemplar: um einen nennenswerten, als Ziffer ins Gewicht fallenden Gewinn zu erzielen, muß der Sortimenter Partien beziehen, und um ihn zur Tragung dieses Risikos zu ermuntern, müssen die Bezugsbedingungen derart sein, daß wenigstens das Anlagekapital, auch wenn eine Partie nicht ganz verkauft wird, gerettet wird.

»Vergleichen wir damit die sonst im Kleinhandel üblichen Rabattsätze, so stoßen wir auch bei solchen Waren, deren Vertrieb ihrer Natur nach höhere Kosten verursachen muß, als der Vertrieb der Bücher, auf erheblich niedrigere Bruttoerträge (S. 62.)« Bücher berechnet nun den buchhändlerischen Abschlag auf den sonst im Kleinhandel üblichen Zuschlag und kommt zu dem Resultat, daß die Preiszuschläge im Buchhandel zwischen 33⅓ und 100 Prozent schwanken, im

Durchschnitt aber auf 42 Prozent angenommen werden müssen. Also auch hier wieder das Zusammenwerfen wissenschaftlicher und populärer Artikel, weil sich daraus natürlich ein höherer durchschnittlicher Preiszuschlag herausrechnen läßt. Wie steht es nun in Wirklichkeit damit?

Um dies zu ermitteln, will ich die Bücherschen Aufstellungen über die Zuschläge des sonstigen Kleinhandels meiner Berechnung zu Grunde legen.

Für Kolonialwaren rechnet Bücher in den verschiedenen Städten einen Zuschlag von 8—12, 8, 7—11, 10, 15 bis 16 Prozent, d. h. im Durchschnitt ca. 12 Prozent. Wie rechnet nun der Kolonialwarenhändler?

z. B. 1 Faß Wein kostet in Bordeaux 400 —
Fracht, Porti, Steuern 100 —
500 —
Zuschlag 12 Prozent 60 —
Verkaufspreis 560 —

oder Rabatt nach buchhändlerischer Rechnung 160 ℳ auf 560 ℳ = ca. 29 Prozent.

Bücher im Werte von 560 —
Rabatt 25 Prozent 140 —
Kostenpreis 420 —

netto gegen 400 — Kolonialwaren.

Bücher im Werte von 560 —
Rabatt 30 Prozent 168 —
Kostenpreis 392 —

netto gegen 400 — Kolonialwaren.

Da aber der Kolonialwarenhändler in Leipzig 15 bis 16 Prozent aufschlägt, so verdient der Lieferant des Herrn Professor Bücher nach obigem Beispiel nämlich

Kostenpreis 500 —
Zuschlag 16 Prozent 80 —
Verkaufspreis 580 —

Rabatt nach buchhändlerischer Rechnung 31 Prozent — wenn er ihm ein Faß Wein liefert, während sein Buchhändler, wenn er ihm für 580 ℳ Bücher liefert, nur 30 Prozent verdient, selbst wenn Herr Bücher auf Rabatt großmütig verzichten sollte.*)

*) Ich habe dieses Beispiel absichtlich gewählt, gegenüber den

Bei Manufakturwaren beträgt nach Bücher der Zuschlag 10—33⅓ Prozent, für Woll- und Weißwaren 15 bis 30 Prozent, für Posamenten 25—33⅓ Prozent, also noch mehr als auf Kolonialwaren, und dies mit vollem Recht, da Kolonialwaren von arm und reich täglich und stündlich gebrauchte Massenartikel sind, bei denen eine Einschränkung, auch bei schwächer werdender Einnahme der Konsumenten, nur in geringerm Maße möglich ist — denn essen muß jeder. Dagegen werden derartige Einschränkungen bei Kleidungsstoffen oder gar Luxusartikeln zu machen gesucht und werden gemacht, von Büchern ganz zu geschweigen.

Ehe ich untersuche, inwieweit es berechtigt und möglich ist, die verschiednen Warengruppen mit einander zu vergleichen, möchte ich als grundlegenden Fehler der Beweisführung Büchers feststellen, daß er übersehen hat, daß der Buchhändler en detail einkauft — selbst Partien von einem Dutzend können doch nicht als ein Großeinkauf gelten, und Reisegeschäft und populäre Literatur kommen hier nicht in Betracht — der andre Kleinhändler en gros. Dadurch ist es diesem ermöglicht, auf die Ware sämtliche Unkosten zu schlagen, die die Ware erfordert hat, auf diese Kosten der Ware und Unkosten nachher den prozentualen Zuschlag. Anders der Buchhändler. Bei dem feststehenden Ladenpreis und dem ebenso feststehenden Nettopreis hat der Buchhändler nicht nötig, jede einzelne Ware zu kalkulieren, wie es der übrige Kleinhandel tun muß, und bei dem Detaileinkauf würde die genaue Berechnung jedes einzelnen Buches eine zeitraubende und zudem zwecklose Arbeit sein. Dazu kommt der Konditionsbezug, der Spesen auf Waren verursacht, die garnicht verkauft werden, deren Rücksendung vielmehr noch zu weiteren Unkosten nötigt. Diese Unkosten, also Fracht und Emballage, für nicht verkaufte Konditionswaren, müssen auf die verkaufte Ware, also auf die Fest- und Barbezüge geschlagen werden. Bei dem Kleinkram des Buchhandels läßt sich eine solche Berechnung nicht machen oder würde unverhältnismäßige Kosten verursachen. Will man aber Sortiment und den

---

ebenso willkürlichen Sätzen Büchers. Kosten von 100 Mark auf 400 Mark bilden freilich nicht die Regel, da bei dem gewählten Beispiel der Zoll eine erhebliche Rolle spielt. Rechne ich aber Kosten auf die Ware statt 100 Mark nur 50 Mark, so bleiben immer noch 21% Nutzen nach buchhändlerischer Berechnung.

übrigen Kleinhandel vergleichen, so darf man die verschiedne Art der Berechnung des Bruttonutzens nicht unberücksichtigt lassen.

Ich habe schon oben bei Zusammenstellung der Zuschläge bei verschiedenen Zweigen des Kleinhandels angedeutet, worin diese Verschiedenheit ihren Grund hat. Während Kolonialwaren jeder gebraucht, arm und reich, eine Einschränkung bei verminderten Einnahmen stets nur in beschränktem Maß möglich ist, ist eine solche Einschränkung bei Manufakturwaren sehr wohl möglich, sicher bei Glaswaren und Porzellan, namentlich bei teuren Waren, wobei, was auch Bücher anführt, bei Glas und Porzellan das Risiko des Bruchs, bei Manufakturwaren der Wechsel der Mode ins Gewicht fällt, »alles verteuernde Momente, die beim Buchhandel fehlen (S. 65)«. Gewiß fehlen diese Momente, aber nicht »die Gefahr des Verderbens bei vielen Kolonialwaren«, die bei Büchern Veralten oder Erscheinen neuer Auflagen genannt wird. Da Herr Bücher wissenschaftliches und allgemeines Sortiment ja auch nach Belieben zusammenwirft, so darf ich wohl auch einmal einen solchen Seitensprung machen und Herrn Bücher fragen, ob er sich einmal bei älteren Geschäften erkundigt hat, wieviel Kapital sie in jetzt geradezu unverkäufliche Prachtwerke gesteckt haben, bezw. wieviel sie an liegen gebliebenen älteren Auflagen von Schulbüchern oder Kompendien verloren haben. Sowohl diese Prachtwerke als die Schulbücher sind keine Kommissionsartikel, sondern haben bares Geld gekostet. Der Einwand Büchers, daß der Kleinhandel durchweg mit eignem Kapital arbeitet, während der Sortimenter zu einem großen Teil mit dem Kapital des Verlegers seinen Betrieb unterhält, daß die Kreditfristen nur den vierten Teil so lang sind wie im Buchhandel und daß die eigentliche Vertriebsarbeit des letztern keinen Vergleich aushalten kann mit derjenigen in andern Kleinhandelszweigen, ist direkt falsch. Herr Bücher stellt dies einfach als Postulat auf, Beweise bringt er nicht. Wie steht es nun tatsächlich hiermit?

Wie ich schon im Laufe dieser Arbeit erwähnt habe, hat der Buchhändler seinen Bedarf zur Hälfte bis drei Viertel mit barem Gelde zu decken, oder aber in sehr kurzen Zahlungsfristen (Barkonto bei Barsortimentern, bezw. beim Verleger). Zeitschriften, häufig auch Fortsetzungen, werden fast durch-

gängig nur gegen Barzahlung abgegeben, Partien ebenso, ferner fester Bedarf bei billigerm Barbezug. Der Kredit, den der Sortimenter genießt, wird zwar Jahreskredit genannt, weil die Waren, die vom 1. Januar bis 31. Dezember eines Jahres geliefert werden, zur Ostermesse des kommenden Jahres verrechnet werden. Ist dieser Kredit aber wirklich ein Jahreskredit? Der größte Teil der neuen Erscheinungen wird im letzten Viertel des Jahres ausgegeben, so daß der Kredit meistens nur ein halbes Jahr läuft. Dazu kommt noch, daß bis weit in den Januar hinein, nachdem der Sortimenter längst die Rechnungen an seine Kunden gesandt hat, noch Bücher in alte Rechnung ankommen, die also noch in der Ostermesse des Jahres, in dem sie eingetroffen sind, bezahlt werden müssen. Ja selbst im Februar erscheinen Fortsetzungen, die der Verleger noch in alte Rechnung expediert, und es denen, die damit nicht einverstanden sind, anheimstellt, »sie gegen bar zu beziehen«! — Wer den Schaden hat, braucht für den Spott nicht zu sorgen! Die ausländische Literatur, die doch in jedem wissenschaftlichen Sortiment einen angemessenen Raum einnimmt, wird halbjährlich verrechnet. Endlich gibt es in jedem Sortiment eine ganze Anzahl kleinerer und größerer Verleger, von denen nur hin und wieder ein Buch gebraucht wird, ein Bedarf, für den man eine Rechnungsverbindung weder beanspruchen kann, noch erhält, ebensowenig werden Antiquaria anders als gegen Barzahlung abgegeben. Das Ergebnis dieser Auseinandersetzung ist: im Buchhandel die Hälfte bis drei Viertel des Umsatzes Barbezug, daneben ein Viertel, ein Halb, drei Viertel, vier Fünftel und fünf Vierteljahr-Rechnung. Läßt sich der Durchschnitt auch nicht genau bestimmen, so weisen meine Erfahrungen und häufig angestellte Stichproben auf einen Durchschnitt von sieben bis neun Monaten hin; unter Berücksichtigung des Barbezugs dürfte aber sechs Monate das Höchste treffen.

Wie steht es nun mit dem Kredit im übrigen Kleinhandel, der nach Bücher »durchweg mit eignem Kapital« arbeitet?

Nach meinen Erfahrungen und Erkundigungen ist auch dies nicht richtig. Nehmen wir den Kolonialwarenhändler. Für Kaffee, Zucker und ähnliche Artikel ist Zahlungsbedingung Kasse oder drei Monat Ziel. Kasse heißt aber Zahlung

nach dreißig Tagen mit 2 Prozent Diskont. Da nun der Kolonialwarenhändler seinen Bedarf für einen Monat deckt, anderseits der größte Teil seines Umsatzes Barverkauf ist, so hat er zur Zeit der Zahlung bereits den Betrag, den er zu zahlen hat, einschließlich seines Nutzens, vereinnahmt. Er braucht also gar kein erhebliches eignes Kapital zu diesem Geschäft. Dasselbe ist der Fall bei Artikeln, bei denen drei Monate Ziel gegeben wird. Daß übrigens sehr häufig erst nach drei Monaten ein Wechsel drei Monate dato gegeben und so sechs Monate Ziel gewährt wird, nur nebenbei.

Bei Seidenwaren gelten folgende Bedingungen: Kassa und 4 Prozent Diskont oder sechs Monate Ziel. Kassa heißt auch hier dreißig Tage nach Empfang. Also auch hier kann der Kleinhändler bei geschickter Disposition und genügendem Barverkauf das Kapital des Fabrikanten — nicht sein eignes — ausnutzen. Nur erwähnen will ich noch, daß Konjunkturgewinne beim Handel mit Seidenwaren nicht ausgeschlossen sind.

Bei Manufakturwaren sind die Bedingungen, die dem Kleinhändler gestellt werden, noch günstigere, die Kredite noch längere. —

Ich habe Bücher auf seinem Wege folgen müssen, obgleich ich persönlich dieser Beweisführung keinen großen praktischen Wert beimesse. Nicht der prozentuale Gewinn ist es, der entscheidet — Bankgeschäfte arbeiten mit $^1/_8$ Prozent und sogar ¼ pro Mille, große Banken häufig mit noch geringern Sätzen — sondern der Umsatz, der in einem Handelszweig erzielt werden kann, und die Kosten und die Arbeit, die, um diesen Umsatz zu erzielen, aufgewendet werden müssen. Danach läßt sich berechnen, welcher Prozentsatz von diesem Umsatz nötig ist, um die Kosten zu decken und dem Betriebsunternehmer einen standesgemäßen Unterhalt zu gewähren. Wenn Bücher behauptet, »daß die eigentliche Vertriebsarbeit des Buchhandels keinen Vergleich aushalten kann mit derjenigen in andern Kleinhandelszweigen (S. 65)«, so ist mir dieser Ausspruch unverständlich. Es gibt gar kein Geschäft, das so viele Arbeit aufwenden muß, die der Kunde als eine selbstverständliche betrachtet, die zum Geschäft gehört und ohne Zahlung geleistet werden muß. Wenn jemand in einem Geschäft eine bestimmte Sorte

Hosenträger verlangt, die der Ladenhalter nicht führt, so wird ihm das Nichtvorhandensein höflich mitgeteilt, aber nur in ganz ausnahmsweisen Fällen wird es dem Ladenhalter einfallen, ihm ein Paar von der gewünschten Sorte zu beschaffen, jedenfalls nicht, ohne die außerordentliche Arbeit und die Kosten, die ihm aus der Bestellung eines einzelnen Stücks erwachsen, sich bezahlen zu lassen. Verlangt dagegen jemand in einer Buchhandlung ein nicht vorrätiges Buch, so wird ihm nicht nur auf festes Verlangen das Buch ohne Mehrkosten beschafft, es wird, wenn er es wünscht, ohne Kaufbedingung und ohne Entschädigung, auch zur Ansicht bestellt, ihm auch womöglich noch drei oder vier andre Bücher ähnlichen Inhalts empfohlen und, wenn erwünscht, zur Ansicht zugänglich gemacht. Einmal liegt dies in der Natur des Buches, das individuell ist und nicht ebensogut durch ein anderes denselben Gegenstand behandelndes Buch ersetzt werden kann, ein anderes Mal ermöglicht diese Tätigkeit nur die soviel geschmähte eigentümliche Organisation des Buchhandels, die sich eben der Natur des Buchs angepaßt hat.

Der übrige Kleinhandel verkauft, was er hat; der Buchhandel verkauft, was er nicht hat. Ist die Bestellung eines einzelnen Gegenstandes im übrigen Kleinhandel eine Ausnahme, so ist es beim Buchhandel die Regel. Jedes einzelne Buch muß bestellt, die Bestellung kopiert, das eingetroffene Buch ausgezeichnet, die Faktur im Bestellbuche ausgetan, die Faktur eingetragen, sehr häufig eine Rechnung für den Besteller ausgeschrieben, die Rechnung gebucht und, wenn sie nicht gleich bezahlt wird, auf Konto übertragen und mit den andern Entnahmen auf eine Gesamtrechnung gesetzt werden. Das sind neun Tätigkeiten, die der Verkauf eines Buchs, koste es nun 50 ₰ oder 10 oder 100 ℳ, nötig macht. Wenn dem gegenüber Bücher sagt, daß jedermann sehe, daß ein Kolonialwarenhändler, wenn er einen Sack Kaffee ausgewogen hat, eine der Höhe seines Gewinns proportionale Arbeit geleistet habe, und fortfährt: »wenn aber der Sortimenter eine Broschüre für 1 ℳ verkauft, so leistet er nicht weniger, als wenn er einen Baedeker für 8 ℳ verkauft, und doch hat er im ersten Fall 33 ₰, im letzten 3 ℳ 20 ₰ Verdienst«, so würde eine gewöhnliche Logik daraus schließen, daß ein Buchhändler, wenn er nur Bücher für 1 ℳ verkaufen sollte, nicht würde existieren können

und daß der Gewinn an Büchern, die 8 ℳ und mehr kosten, den trostlosen Verdienst von 33 ₰, von dem ja noch Fracht, Kommission, Emballage und die allgemeinen Geschäftsunkosten abgehen, erträglich macht. Statt dessen aber schließt Bücher: »Man wird es dem Bücherkäufer nicht verdenken können, wenn er an Vertriebskosten Anstoß nimmt, für welche er eine innere Berechtigung nicht zu erkennen vermag.« Als ob der Kolonialwarenhändler, wenn er fünf Pfund Kaffee à 1 ℳ 40 ₰ für 7 ℳ verkauft, nicht auch dieselbe Handreichung zu machen hätte, als wenn er ein viertel Pfund für 35 ₰ verkauft, ein Banquier, wenn er für 100 ℳ oder für 20000 ℳ Effekten kauft, und als ob ein Professor nicht dieselbe Arbeit auf seine Kollegien zu verwenden hätte, wenn er zwanzig oder zweihundert Zuhörer hat!

»Ähnlich ist aber auch das Verhältnis des Verlegers zum Rabattwesen. Der Verleger bewilligt dem Sortimenter, der im Jahre für nur 3 ℳ von ihm bezogen hat, den gleichen Nutzen wie dem, der für 3000 ℳ Bücher seines Verlags vertrieben hat, vorausgesetzt, daß es sich nicht um Partiebezug handelt, versagt aber dem Privaten, der aus seinem Verlag für 300 ℳ Bücher kauft, jeglichen Nachlaß. Wo findet sich ähnliches in einem andern Handelszweig? (S. 67.)«

Daß der Verleger nicht verschiedene Preise hat — abgesehen von den Partiebezügen — für große und kleine Abnehmer, ist eine Folge der Entwicklung, die der Buchhandel genommen hat, und des einmal festgesetzten Laden- und Nettopreises. Ob es übrigens nicht im Interesse des Verlegers läge, eine Umsatzprämie, die im Verhältnis zu der Höhe des Umsatzes steigt, zu gewähren, ist der Erwägung wert und wäre wahrscheinlich geeignet, zur Erhöhung des Umsatzes mit dem einzelnen Verleger einen Ansporn zu geben. Zum Teil geschieht dies schon jetzt in dieser und jener Form, zum Beispiel in nachträglicher Gewährung von Freiexemplaren, wenn im Laufe des Rechnungsjahrs eine Partie oder mehrere abgesetzt werden.

Bin ich in dieser Beziehung in der Lage, mit Herrn Professor Bücher übereinzustimmen, so kann ich die Klage, daß der Verleger Privaten, die aus seinem Verlage für 300 ℳ Bücher kaufen, jeglichen Nachlaß versage, nicht für berechtigt erachten. Wird es auch nicht allzuviel Verleger geben, an

die eine Bestellung eines Privaten auf Bücher im Betrag von 300 ℳ gelangt, so hat, wenn es vorkommt, der Verleger zu bedenken, daß der Sortimenter, der dem Privatmann das ganze Jahr hindurch Kleinkram liefert, auch ein Recht hat, eine vorkommende größere Bestellung zu erhalten. Auf die Frage Büchers, wo der Produzent ist, der nicht mit Freuden einen solchen Nachlaß dem Privaten gewähren würde, antworte ich, daß fast kein Fabrikant, der nicht, wie es auch viele tun, direkt mit dem Konsumenten arbeitet, überhaupt die Bestellungen Privater annimmt, geschweige denn unter Gewährung eines Nachlasses, wie ihn der Detailliſt genießt, ausführt. Der Produzent oder Großhändler hat eben genügend geschäftliche Erfahrung, um zu wissen, daß man entweder mit dem Konsumenten oder dem Kleinhändler, nicht aber mit beiden zugleich Geschäfte machen kann. Beweis dafür bringt jede Tageszeitung, in der Anzeigen der Fabrikanten die Bemerkung tragen, daß nur an Geschäftsleute geliefert wird, Beweis die Unterstützung, die den Vereinen der Detailliſten, die eine Gesundung des Kleinhandels erstreben, von den Fabrikanten gewährt wird. Zum Beweis dienen ferner die Bestrebungen der Fabrikanten, die Einhaltung eines Ladenpreises im Detailhandel zu erzwingen, worüber näheres in der bereits angeführten Arbeit von Bönigk*) nachgelesen werden kann.

Wenn ich im Vorstehenden versucht habe, den Beweis zu führen, daß die Bruttoprozentsätze des Nutzens im Buchhandel von denen im Kleinhandel nicht so sehr abweichen, daß sie im übrigen Kleinhandel eher größer sind, so wäre noch zu erweisen, daß die Prozentsätze auch absolut im Hinblick auf die zu leistende Tätigkeit einerseits, im Hinblick auf den zu erzielenden Umsatz anderseits nicht zu hoch sind. Da aber diese Frage im Zusammenhang mit der Besprechung des Abschnitts: »Die Lage des Sortiments« behandelt werden muß, so will ich mir, um Wiederholungen zu vermeiden, diese Erörterungen bis dahin aufsparen.

Der Kampf gegen den Kundenrabatt.
Ringbildung.

Wir kommen nun zu den eigentlichen »Ausschreitungen« des Buchhandels, nämlich zu den Versuchen, den Geschäfts-

*) Das Verbot der Unterbietung im Kleinhandel.

betrieb solider zu gestalten, dadurch, daß der Ladenpreis wieder zu Ehren gebracht, daß er zu einer Wahrheit gemacht wird. Daß es nicht rein ideelle Gesichtspunkte waren, die dieser Bewegung zugrunde lagen, ist richtig. Aber es waren auch nicht rein selbstsüchtige, rein praktische Beweggründe. Es ist eine Tatsache, die auch ganz leicht zu verstehen ist, daß die Unterbietungen, die im Buchhandel gang und gäbe, daß die Möglichkeit, ich möchte sagen, zu jedem Preise zu kaufen, dem Ansehen des Buchhandels Wunden geschlagen haben, die zum Verheilen noch lange Zeit gebrauchen werden. Der Buchhandel galt schließlich als ein unsolides Gewerbe, als ein Gewerbe, dem von vornherein ein so hoher Nutzen blieb, daß man eben jeden Betrag abhandeln konnte. Aus einzelnen dem Publikum bekannt gewordenen Rabattsätzen bei Konkurrenzartikeln von 50% schloß das Publikum, daß der Buchhandel überall 50% Rabatt vom Verleger erhalte, und es deshalb nur eine Pflicht des Anstandes sei, wenn er von diesem unerhörten Nutzen dem Kunden einen Teil abgebe. Die Musikalien waren an sich auf einen hohen Rabatt kalkuliert, um den Musiklehrern, die auch verdienen wollten, bei ihren Bezügen mit Preisherabsetzung entgegenkommen zu können. Es konnte nicht ausbleiben, daß auch die Musikbeflissenen, die nicht Lehrer waren, Kenntnis von dieser Rabattgewährung erhielten und nun ebenfalls Rabatt beanspruchten. Also eine Schraube ohne Ende. Dazu kam, daß in den Köpfen des Publikums die Mythenbildung weiter ging und aus dem angeblichen Buchhändler-Rabatt von 50% ein Gewinn von 50% wurde. Von der Organisation, dem erforderlichen Spesenaufwande, der vom Publikum bezahlten und nicht bezahlten Arbeit des Buchhandels hatten die Bücherkäufer nur eine sehr dürftige Vorstellung. Es ist dies auch kein Wunder, und wer dies noch nicht gewußt hat, kann es aus dem Buch des Herrn Professor Bücher lernen, der, ein gewiegter Volkswirtschafter, ausgerüstet mit den erforderlichen wirtschaftlichen Kenntnissen, unterstützt durch offenliegende und sekrete Mitteilungen, die sonst nur den Berufsgenossen zugänglich sind, eingehendes Studium des Börsenblatts für den Deutschen Buchhandel und der einschlagenden Literatur, endlich von buchhändlerischen Freunden beraten, es trotzdem nicht vermocht hat, zu einem

klaren Bild der Verhältnisse des Buchhandels zu gelangen, geschweige denn sie zu erklären. So wird auch seine Darstellung des Kampfes gegen den Kundenrabatt zu einem Zerrbild. Der erheblichste Mangel der geschichtlichen Darstellung Büchers besteht darin, daß er den Motiven der Männer, die in der Bewegung gewirkt haben, sowohl fördernd als hemmend, durchaus nicht gerecht wird, ja sie nicht einmal versteht. Die Schleuderer sind ihm die tüchtigen Geschäftsleute, die das Publikum mit Hintansetzung ihres eignen Vorteils aus ethischen und wirtschaftlichen Erwägungen heraus fördern und die Literatur verbreiten wollen, die nicht schleudernden egoistische und nur auf ihren Vorteil bedachte Händler, die vom Belt bis an den Rhein ein Lotterleben führen, den Ärmsten der Armen ihre geistige Nahrung verkümmern und aus diesem schnöden Gewinn, der allen wirtschaftlichen Gesetzen Hohn spricht, Reichtümer ansammeln zum Schaden der ganzen Nation. Ebenso verkannt sind die Motive der Männer innerhalb des Buchhandels, die die Bewegung nicht glaubten fördern zu können.

Daß der Kundenrabatt, d. h. die Regierung des vom Produzenten unter Berücksichtigung aller einschlagenden Momente festgesetzten Preises ein Übel ist, ein wirtschaftlicher Fehler, habe ich schon mehrfach erwähnt und, soweit es im Rahmen dieser Schrift möglich war, zu belegen gesucht. Daß er das Geschäft unsittlich macht, daß er nur zu einem Manöver geworden ist, um Kunden heranzuziehen durch das plumpe Mittel eines scheinbar — darauf komme ich noch zurück — günstigeren Angebots, ist auf der Hand liegend. Schürmann, dem auch Bücher eine ruhige, vorurteilslose Betrachtung nachrühmt, charakterisiert diese Desorganisation mit den Worten: »Bald griff diese Praxis (des Rabattgebens) in toller, das Publikum verwirrender Weise um sich«*), eine Stelle, die Bücher nicht zitiert, während er eine andre Stelle (S. 17) aus dem Zusammenhang reißt und sie als einen »ungeduldigen Ausruf« Schürmanns anspricht, während sie im Zusammenhang gelesen nur eine humoristische Wendung ist, die den ganzen Satz belebt.**)

*) Schürmann, Buchh. d. Neuzeit. S. 13.

**) Die Stelle lautet im Zusammenhang: »Der Ruf nach Reformen kehrt von da ab (1804) periodisch wieder, der Buchhandel befindet sich, wenn man den Reformlustigen

In diesen Blättern habe ich versucht nachzuweisen, daß der Kundenrabatt Ende des achtzehnten Jahrhunderts beim Aufhören des Tauschverkehrs entstanden ist, nicht nur um Kunden heranzuziehen, sondern noch viel mehr, um die infolge des Tauschverkehrs überfüllten Läger zu entlasten. Ich verglich den Geschäftsbetrieb der damaligen Firmen Taschè & Müller, die Schumannsche Buchhandlung mit dem heutigen Antiquariat, wobei aber zu beachten ist, daß der heutige wirkliche Antiquar Bücher aus zweiter Hand anbietet, während die Handlungen damals neue Bücher anboten. Dies führte zur Schädigung des übrigen Buchhandels und zu dem Versuch, den Rabatt, wenn nicht abzuschaffen, so doch einigermaßen einzudämmen. Auf der Ostermesse des Jahres 1802 veranstaltete der Börsenvorsteher Horvath eine Versammlung, die Mittel zur Abschaffung des Kundenrabatts suchen sollte. Diese Versammlung wählte 16 Deputierte aus allen deutschen Landesstrichen, die die Kollegen in ganz Deutschland aufforderten, ihre Erfahrungen ihnen mitzuteilen. Aus der Durcharbeitung dieses Materials ging der »Vertrag der Buchhändler über einige Gegenstände ihres Handels« hervor, der zur Ostermesse 1804 der Öffentlichkeit übergeben wurde. Schon in diesem Vertrag wird ausgesprochen, daß, wenn ein Mittel ausfindig gemacht werden könnte, den Kundenrabatt als eine Schleuderei abzuschaffen, dies für den Buchhandel das beste sein würde. Da aber daran gezweifelt wird, ein solches Mittel zu finden, so müsse der Rabatt womöglich verringert werden. Die durch den Vertrag zu schaffenden Handelsgrundsätze sollten dies bewirken. Eine durchschlagende Wirkung hat dieser Vertrag nicht gehabt, konnte sie auch nicht haben, da keine Exekutive hinter ihm stand. Tatsächlich sind aber im ersten Viertel des neunzehnten Jahrhunderts die Verhältnisse besser geworden, wohl weniger infolge des Vertrags, als dadurch, daß die großen festen Läger, die infolge des Tauschverkehrs sich gebildet hatten, geleert oder unverkäuflich wurden, und neue Anschaffungen von den Verlegern nur mit einem Rabatt von 25 bis 33⅓ Prozent zu beziehen waren, die eine Gewährung eines übermäßigen Rabatts ausschlossen. So

---

glauben soll, fortgesetzt im Verfall, so daß es wundernehmen muß, daß gegenwärtig noch ein so ansehnlicher und geordneter Rest davon vorhanden ist.« Die gesperrten Worte geben den von Bücher angeführten Teil des Satzes wieder.

herrschten, wie Schürmann a. a. O. ausführt, im Jahre 1816 auch in Berlin erträgliche Zustände, regelmäßige Kunden erhielten allerdings, aber keineswegs durchgängig, einen Rabatt von 10 bis 12½ Prozent, dagegen wurde der Barverkauf durchgängig zum Ladenpreis bewirkt. Übrigens gab es noch zu Anfang der siebziger Jahre in Berlin zahlreiche große Sortimentsfirmen, bei denen das Rabattgeben unbekannt war.*) Diese Zustände erhielten sich in Berlin bis zum Jahre 1872, bis eben jene bekannte Berliner Firma eine gänzliche Umwälzung herbeiführte. Leipzig freilich hat unter Benutzung der Spesenfreiheit dem Publikum schon früh größere Vorteile zugewendet, doch hat dies dem Gesamtbuchhandel weniger geschadet, da die damals noch teuren Transportgelegenheiten eine große Ausdehnung des Betriebes verboten, das teure Reisen nicht so viel fremde Studenten nach Leipzig führte, und die dort gewesenen und nach Hause zurückgekehrten ihrem Buchhändler nicht zumuteten, die Leipziger Preise zu halten. So war im übrigen Deutschland der Ladenpreis mehr oder weniger eine Wahrheit, und wenn Rabatt gegeben wurde, so geschah diese Gewährung nicht anstandslos an jedermann, sondern war eine Gegenleistung für größere Bezüge, regelmäßige Kundschaft, Barzahlung und dergleichen.

Wenn nun Büchers zweiter Absatz dieses Kapitels lautet:

> »Es ist fast alles in den letzten Jahren teurer geworden, nur der Verdienst des Buchhändlers ist nicht gestiegen.« (Buchh. d. J. 1815—58 Tl. V S. 4.) In diesen Worten faßt sich der Inhalt der Klagen kurz zusammen. Und die Quintessenz der Reformen besteht darin: es müsse der Ladenpreis »wieder zu seiner alten Geltung gebracht«, »wiederhergestellt«, »aufrecht erhalten« werden — gleich als ob es jemals eine Zeit gegeben habe, wo der volle Ladenpreis allgemein im Detailhandel mit Büchern gefordert und erzielt worden wäre. Schon 1803 werden diejenigen, welche in der Gewährung von Kundenrabatt über das übliche Maß hinausgingen, als Schleuderer bezeichnet; und dieser allen geschichtlichen Tatsachen

*) Prager, Urheberrecht und Buchhandel in sozialer Beleuchtung. Kleinhandel, Warenhäuser, Rabatt. S. 15.

Hohn sprechende Schimpfname ist seitdem nicht aus den Spalten der buchhändlerischen Fachblätter verschwunden«

und dieser Satz an die Spitze gestellt ist, so müßte man annehmen, daß schon die Reformer von 1802—1804 eine »Wiederherstellung des Ladenpreises in seiner alten Geltung« erstrebt haben. Dies ist natürlich nicht der Fall. Herr Horvath wußte mindestens so gut, wie Herr Bücher es weiß, daß der Ladenpreis im Jahre 1802 eine neue Einrichtung war. Wenn später diese Wendung gebraucht worden ist, so hatte sie eine Berechtigung. Der vom Verleger festgesetzte Ladenpreis hat nur dann einen Sinn, wenn dieser Ladenpreis der Preis ist, zu dem die Ware verkauft werden soll. Wird diese Bedingung nicht eingehalten, so darf man mit Recht von einer »Wiederherstellung des Ladenpreises« sprechen; auch die »alte«, d. h. sinngemäße Geltung, hat ihre Berechtigung. Das Wort »Schleuderer« war weder früher noch jetzt ein Schimpfname, er bezeichnet jemanden, der schleudert, die Waren nach allen Seiten hinwirft, um recht viel zu verkaufen, und zwar auch, wenn es sein muß, zu einem geringern als dem festgesetzten, hier Ladenpreis. Im Buchhandel ist Schleuderer umsoweniger ein Schimpfwort, als ihm hier die im Handel häufig beigelegte Nebenbedeutung der Unsolidität nicht beiwohnt. Also nicht der Buchhandel ist es, »der allen geschichtlichen Tatsachen Hohn spricht.«

»Inzwischen hatte sich die Lage des Sortiments wesentlich verschlimmert. Nicht nur daß die Zahl der Betriebe seit 1848 sich verdoppelt hatte und daß der Reisebuchhandel dem stehenden Betrieb Terrain abgewann, die Einführung des Einheitsportos für das Fünfkilopaket hatte auch in Berlin und Leipzig eine Anzahl rühriger Großsortimenter entstehen lassen, die den höhern Kundenrabatt, den sie bei niedrigeren Bezugsspesen anzubieten imstande waren, zu einem schwunghaften Bücherversand durch das ganze Reich hin benutzten und natürlich dem lokalen Geschäfte eine bitter empfundene Konkurrenz bereiteten« (S. 70).

Bücher gesteht also zu, daß die Lage des Sortiments sich verschlimmert habe. Er müßte dem Sortiment logischerweise das weitere Zugeständnis machen, daß es ein Recht

habe, seine Lage zu verbessern. Dies unterläßt Bücher aber. Glücklicherweise waren die Verleger andrer Ansicht. Es litten nicht nur die Sortimenter unter diesen Unterbietungen, auch die Verleger fühlten sich durch die Kataloge und Anzeigen dieser sogenannten Großsortimenter beunruhigt. Es konnte einer Firma, die zahlreiche Journale in ihrem Verlage hatte, in denen sie ihre Verlagswerke zum Ladenpreis anzeigte, wie z. B. der Firma B. G. Teubner, nicht gleichgiltig sein, daß dieselben Werke von einem Großsortiment 20 Prozent billiger öffentlich ausgeboten wurden. So war es auch diese Firma, die zuerst mit Leipziger und Berliner Großsortimentern in Briefwechsel trat, um öffentliche Anzeigen unter dem Ladenpreis zu verhindern. In der ersten Sitzung der im September 1878 in Weimar zusammenberufenen »Konferenz zur Beratung buchhändlerischer Reformen« führte der damalige Chef der Firma B. G. Teubner, Herr Dr. Schmitt, u. a. aus:*)

> »Wenn auch nicht wohl bestritten werden kann, daß durch billigere Preisstellung der Absatz gefördert wird, dem Verleger also in manchen Fällen sogar ein Vorteil durch die Abminderung des Ladenpreises erwachsen kann, ... so würden es doch gewiß alle Verleger begrüßen, wenn irgend ein sicheres Mittel gefunden würde, durch welches der Rabatt ans Publikum abgeschafft und die Einhaltung der Ladenpreise überall streng durchgeführt werden könnte. . . .
>
> — — — — — — — — — — —
>
> Ich will nur noch hinzufügen, daß selbst der Versuch, die Ankündigungen unter dem Ladenpreis zu verhindern, sehr schwer durchzuführen sein wird. So ist z. B. die an eine Leipziger und mehrere Berliner Sortimentsfirmen gerichtete Anfrage, ob sie sich verpflichten wollten, den Teubnerschen Verlag nicht anders als zum Ladenpreis anzuzeigen, nur von der Leipziger Handlung zustimmend, von Berlin aus aber ablehnend beantwortet worden.«

So haben denn auch, nachdem die Stuttgarter Verleger vorangegangen waren, die Leipziger Verleger unter Führung

*) Publ. d. Börsenvereins Bd. VI, S. 56.

von B. G. Teubner am 15. November 1879 eine Erklärung erlassen, wonach sie vom neuen Jahre angefangen, die Geschäftsverbindung sowohl in Rechnung als gegen bar mit allen Handlungen aufheben würden, die ihre Verlagswerke zu andern als den von ihnen selbst festgesetzten Preisen in irgend einer Weise öffentlich anzeigten oder anböten.*) Also lediglich um ihr Interesse zu wahren, nicht wie Bücher meint, »weil sie schon durch das frühere Vorgehen des Sortimentervereins und durch die Weimarer Konferenz beunruhigt waren (S. 71), haben die Verleger diese Erklärung und zwar unter Führung der Firma B. G. Teubner erlassen. Da Bücher die Tatsache verschweigt, daß die Firma B. G. Teubner die Anregung zu diesem Schritt gegeben hat, so halte ich es für meine Pflicht, dies hier besonders hervorzuheben. Ehre, dem Ehre gebührt!

Die folgenden Seiten des Bücherschen Buches beschäftigen sich mit der Revision der Satzungen des Börsenvereins, die in der Annahme der neuen Satzungen in der alten Buchhändlerstadt Frankfurt a. M. am 25. September 1887 ihren Abschluß fanden. Nur eine Bemerkung gibt mir Anlaß zur Richtigstellung. »Auf den 25. September 1887 wurde eine außerordentliche Hauptversammlung nach Frankfurt a. M. berufen,

> »das den revisionsfreundlichen Sortimentern aus West- und Süddeutschland bequemer lag, als den widerstrebenden Leipzigern und Berlinern . . . . . Nur eine Stimme protestierte schon in der Versammlung gegen den Beschluß als illegal und statutenwidrig.«

Dies stelle ich dahin richtig, daß weder die Leipziger noch die Berliner der Statutenrevision widerstrebt haben. Dies geht schon aus dem Stimmenverhältnis hervor. Nach Bücher wurde das Statut zur Annahme oder Verwerfung en bloc vorgelegt und mit 361 gegen 27 Stimmen angenommen. Da meiner Erinnerung nach allein mehr als 50 Berliner an der Hauptversammlung teilgenommen haben, so kann von einer prinzipiellen und allgemeinen Verwerfung seitens der Leipziger und Berliner nicht die Rede sein. Tatsächlich hatten ursprünglich namentlich Berliner und Leipziger Börsen-

*) Schürmann, a. a. O. S. 111.

vereinsmitglieder Bedenken gegen die Erweiterung des Statuts und hielten es für den Bestand des Börsenvereins für besser, wenn die Regelung des Kundenrabatts dem Verbande der Kreis- und Ortsvereine überlassen bliebe. Diese Bedenken waren aber längst fallen gelassen, als die Kantateversammlung des Jahres 1887 beschlossen hatte, in die Statutenrevision einzutreten. In Frankfurt handelte es sich für Berlin wesentlich um § 3, Ziffer 5 der neuen Satzungen, die verbot, Lieferungen nach auswärts mit höherem Rabatt zu machen, als in dem betreffenden Kreise gestattet war. Berlin glaubte die Lieferung in die Provinz nicht entbehren zu können, und hielt die Gewährung eines verschiedenen Rabattsatzes in Berlin und nach auswärts für undurchführbar. Deshalb gipfelte der Protest der Berliner in einer Resolution, die Elwin Paetel als Vertreter der Korporation der Berliner Buchhändler zur Verlesung brachte und in der es heißt, daß sie dem § 3, Ziffer 5 der neuen Satzungen nicht beistimmen, vielmehr keine Bestimmung gutheißen können, die schon jetzt den Maximalrabatt an das Publikum innerhalb wie außerhalb des Wohnortes auf weniger als zehn Prozent bemesse. Dr. Eduard Brockhaus erklärte dagegen einfach im Namen des Vereins der Leipziger Buchhändler: »Man habe im Jahre 1880 eine Revision angenommen unter der Bedingung, daß die Grundlagen des Statuts nicht verändert würden. Diese Grundbedingung ist nicht eingehalten worden. Aber wir — der Verein der Leipziger Buchhändler — haben doch beschlossen, den Bedingungen, wie sie heute vorliegen, beizutreten.« *) Also von einem prinzipiellen Widerstreben Berlins und Leipzigs kann keine Rede sein. Leipzig hat bedingungslos zugestimmt, Berlin erklärte sich gegen eine Bestimmung der neuen Satzungen. Da en bloc abgestimmt wurde, so konnten die Berliner ihrer Ansicht nur dadurch Ausdruck geben, daß sie gegen die Annahme der Satzungen stimmten; da aber nur 27 Mitglieder dies getan haben, so haben nicht einmal alle Berliner Mitglieder des Börsenvereins diese Folgerung aus der Berliner Resolution gezogen. Dies konnte ja auch nicht anders sein: hatten doch gerade die Berliner genugsam unter der Schleuderei gelitten, als daß sie nicht Bestrebungen gutheißen sollten, die sich gegen dieses Übel richteten.

*) Schürmann, a. a. O. S. 132.

Daß eine Stimme protestierte, erwähnt Herr Bücher; er vergißt aber hinzuzufügen, daß dieses Mitglied nicht nur beim Registergericht in Leipzig seinen Protest angebracht, sondern sein vermeintliches Recht in allen Instanzen geltend gemacht hat, sein Einspruch aber von allen Instanzen zurückgewiesen worden ist.

> »Mit der Annahme der neuen ‚Satzungen' wurde aus dem ursprünglich zur Bekämpfung des Nachdrucks und zur Schaffung von Abrechnungseinrichtungen gegründeten Börsenverein ein Kartell: eine Vereinigung, welche ihren Mitgliedern den höchstmöglichen Geschäftsgewinn garantiert und die freie Konkurrenz unter ihnen aufhebt (S. 75).«

Es ist nicht ersichtlich, warum der Börsenverein, wenn er nützlich erscheint, die Zwecke, die bei seiner Begründung verfolgt waren, nicht erweitern soll! Und »die Vertretung der Interessen des deutschen Buchhandels und seiner Angehörigen im weitesten Umfang«, die § 1 des neuen Statuts als Zweck des Börsenvereins aufstellt, liegt doch derart im Rahmen einer buchhändlerischen Vereinigung, daß sich ernstlich nichts dagegen sagen läßt. Von einer Aufhebung der Konkurrenz unter den Mitgliedern zu sprechen, ist eine starke Übertreibung: lediglich der Konkurrenz durch Unterbietung soll ein Riegel vorgeschoben werden; bei der Wandlung der wirtschaftlichen Anschauungen in den letzten dreißig Jahren eine Ausdehnung der Ziele des Börsenvereins, die sicher auch den Beifall derjenigen Nationalökonomen findet, die nicht gerade auf dem alten Manchester-Standpunkte stehen, um so mehr, als der Buchhandel seine Ziele selbst aus eigner Kraft zu verwirklichen strebt, ohne fremde Hilfe zu begehren.

> »Genug, daß in diesen (den genehmigten Verkaufsbestimmungen) zur Regel erhoben wird . . ., was jeder ehrbare Kaufmann weit von sich weist: für das gleiche Warenquantum verschiedenen Käufern verschiedene Preise abzunehmen: dem, der Rabatt verlangt, weniger als dem, der aus Unkenntnis ihn nicht verlangt und gutgläubig zahlt, was man von ihm fordert« (S. 79).

Ganz so, wie Herr Bücher die Sache darstellt, ist sie denn doch nicht. Zuerst möchte ich die Behauptung, daß jeder ehrbare Kaufmann für das gleiche Warenquantum gleiche

Preise von jedem Käufer verlangt, als den Tatsachen nicht entsprechend bezeichnen. Im Gegenteil ist der Kaufmann, der an keinen »Ladenpreis« gebunden ist, sehr wohl in der Lage, verschiedenen Käufern verschiedene Preise zu diktieren, bezw. seinen Preis nach den Umständen einzurichten. Z. B. wird er einem bessern, einem Barkäufer, billigere Preise rechnen als einem gelegentlichen Käufer oder einem, der starken Kredit in Anspruch nimmt. Freilich, die Unkenntnis des Käufers auszunutzen, weist jeder ehrbare Kaufmann als unwürdig von sich, und wenn es sich nur darum handelte, müßte das Verfahren der Kreis- und Ortsvereine als unreell verurteilt werden. Der Verfasser der Denkschrift vergißt eben, daß es sich um Herstellung des Ladenpreises handelt, daß dieser Ladenpreis die Grundlage unsres Handels bildet und daß ein Rabatt nur ausnahmsweise gewährt werden soll. Ladengeschäfte sind vielfach auf die Erlangung des Ladenpreises angewiesen; sie sollen aber, um Kunden nicht zu verlieren, berechtigt sein, den festgesetzten Rabatt zu gewähren. Also nicht um Ausnutzung der Unkenntnis handelt es sich, sondern um die Durchführung der Festhaltung des Ladenpreises. Freilich wird man da kein Prinzip aufstellen können, sondern es wird, wie beim Kaufmann, von Fall zu Fall zu entscheiden sein. Hat z. B. ein Geschäft wesentlich Studentenpublikum, das durchgängig und regelmäßig Rabatt beansprucht und erhält, so würde ich es auch für unrichtig halten, einem zufällig nicht Rabatt beanspruchenden Studenten den Rabatt vorzuenthalten, während ein Geschäft, das hauptsächlich Laufkunden hat, sehr wohl berechtigt ist, den Ladenpreis zu fordern. Diese ganze Kontroverse ist lediglich die Folge des unseligen, unwirtschaftlichen, wahllos gewährten Kundenrabatts, der schon aus diesen Gründen auf den Index gesetzt werden müßte! Immerhin ist es eine heikle Sache, auf diese Weise die Gewährung oder Nichtgewährung einer Preisermäßigung in die Hände des einzelnen zu legen, und es ist aus diesem Grunde eine ähnliche Bestimmung in Berlin nicht beliebt worden.

Daß die Verfolgung von Zuwiderhandlungen gegen die Satzungen seitens des Börsenvereins, und die Art der Handhabung durch den dazu bestellten Vereinsausschuß nicht die Billigung des Verfassers der Denkschrift hat, liegt auf der Hand. Er müßte sich doch aber sagen, daß, wenn einmal

die Satzungen da sind, ihre Befolgung nötigenfalls auch erzwungen werden muß. Andernfalls wären sie ein Messer ohne Stiel, dem die Klinge fehlt. Ob die Vernichtung einer buchhändlerischen Existenz die Folge solcher Maßnahmen ist, ist eine andere Frage, die der hervorragende Fachmann Schürmann (a. a. O. S. 156) übrigens verneint. Höchstens könnte die Verschließung der Vertretung am Leipziger Platz diese Folge haben. Aber selbst wenn dies die Folge wäre, könnte es kein Grund sein, Maßregeln, die der Gesamtbuchhandel in reiflicher Erwägung zu seiner Erhaltung beschlossen hat, unwirksam zu machen. Es hat eben, trotz der vielfach zitierten Reichsgerichtsentscheidung, die übrigens keineswegs ungeteilten Beifall auch unter Juristen gefunden hat, niemand ein Recht, eine mir gehörige Ware geliefert zu erhalten, auch wenn sie in genügender Zahl vorhanden ist, wenn er nicht gewillt ist, die von mir zu stellenden Bedingungen zu erfüllen. Ebenso wie der Produzent berechtigt ist, den Preis zu bestimmen, den er für die Ware verlangt, ebenso berechtigt ist er, dem Abnehmer Bedingungen zu stellen, nicht unter dem Preise zu verkaufen, den der Produzent als Verkaufs-(Laden-)Preis für das Publikum festgesetzt hat. Geht der Detailliſt nicht auf die Bedingungen ein, so bekommt er die Ware nicht, und es gibt kein Gesetz, das mich zwingen könnte, ihm mein Eigentum abzutreten. Die Enteignung (Expropriation) ist eben nur in ganz bestimmten Fällen, im öffentlichen Interesse zulässig. Besteht etwa ein öffentliches Interesse, daß Mayer oder Schulze meine Ware verkauft? Und sollte, was den Kohlenzechen recht ist, nicht für den Buchhandel billig sein? Noch niemand hat gehört, daß die öffentliche Gewalt eine Kohlenzeche gezwungen hat, dem Kohlenhändler, der die ihm gestellten — nicht einmal immer billigen und häufig nicht im allgemeinen Interesse liegenden — Bedingungen nicht erfüllt, Kohlen zu liefern. Tatsächlich hat noch kein Buchhändler, den der Börsenverein gesperrt hat, sein Geschäft aufgeben müssen: wohl ein schlüssiger Beweis, daß diese Maßregeln nicht notwendig eine Vernichtung der ganzen buchhändlerischen Existenz bedeuten.

»Wenn noch die so Angeklagten und Verfolgten sich des strafbaren Eigennutzes, illoyaler Konkurrenz oder niedriger Gesinnung schuldig gemacht hätten!

Aber gerade das Gegenteil war der Fall. Sie hatten getan oder tun wollen, was jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird: sie hatten sich mit niedrigerem Gewinn begnügt als andre. Sie beabsichtigten auch nicht, anderen Kunden zu entziehen oder sie zur Einräumung gleicher Vorteile zu nötigen.« (S. 86/87.)

Ob die Konkurrenz eine illoyale war, wäre noch zu untersuchen und wird im Verlaufe dieser Arbeit noch gestreift werden: das aber glaubt doch Herr Professor Bücher selbst kaum, daß sie nicht beabsichtigte, anderen Kunden zu entziehen. Welchen andern Zweck können denn die Unterbieter gehabt haben? Neue Kunden, die noch bisher keine Bücher gekauft haben, können sie doch immer nur in geringer Zahl schaffen, es wird stets darauf hinauslaufen, die Kunden andrer zu bekommen! Und selbst wenn sie nicht den Zweck gehabt hätten, den Erfolg, andern die Kunden abspenstig zu machen, würde doch ihr Verfahren immer gezeitigt haben! Daß sie andre zur Einräumung gleicher Vorteile zu nötigen nicht die Absicht gehabt haben, ist schon eher möglich, denn der Erfolg ihrer Tätigkeit geht ihnen ja verloren, wenn andre die gleichen Vorteile einräumen; aber auch diesen Effekt hat ihr Vorgehen doch gehabt: um nicht den Kunden zu verlieren, waren die Konkurrenten genötigt, die gleichen Vorteile einzuräumen.

Herr Professor Bücher stellt als Axiom hin, daß es jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat, sich mit geringerm Gewinn zu begnügen als andre. Auch dieser Satz ist falsch; jeder ordentliche Kaufmann sucht, hat gesucht und wird seine Ehre darin suchen, seinen Kunden besser zu bedienen als andre, ihm eine größere Auswahl, ein aufmerksameres Eingehen auf seine Wünsche, eine schnellere Besorgung nicht vorrätiger Waren, sachgemäßere Auskünfte zu bieten als andre: als schlechtestes Mittel hat aber allzeit gegolten das Unterbieten von Konkurrenten. Kann ein Kaufmann durch günstigen Einkauf, Benutzung von Konjunkturen — Dinge, die im Buchhandel nicht vorkommen — imstande sein, seine Kunden billiger zu bedienen als andre, so wird er auch das tun; aber ein Anlocken lediglich durch billigere Preise ist niemals das Bestreben eines wirklichen Kaufmanns gewesen. Herr Professor Bücher scheint hier die Bemühung

des Kaufmanns, auf seine Konkurrenten zu achten, um nicht teurer als sie zu sein, mit der Unterbietung von Konkurrenten zu verwechseln!

Den Prozeß, den die Firma Mayer & Müller in Berlin gegen den Börsenverein geführt hat, erörtert Herr Professor Bücher; er druckt das Urteil des Berliner Kammergerichts ausführlich ab, muß aber zugeben, daß das Reichsgericht als Revisionsinstanz lediglich die »Aufforderung zur vollständigen Lieferungssperre« für rechtswidrig erklärt hat. Herr Professor Bücher hätte hinzufügen können, daß auch diese Entscheidung bei einem großen Teil der Juristen keinen Beifall gefunden hat, wie ich schon oben erwähnt habe. Ob das Reichsgericht, falls eine ähnliche Sache es noch einmal beschäftigen sollte, ebenso entscheiden würde, erscheint mir mindestens zweifelhaft.

Herr Bücher rügt (auf Seite 93), daß man für das »Boykottverfahren« die Bezeichnungen eines ordentlichen Gerichtsverfahrens »usurpiert« habe, ebenso wie man sich erkühne, die Regeln, die eine private Interessenvertretung für ihre Mitglieder beschlossen hat, Gesetze zu nennen. Eine Amtsanmaßung könnte es sein, wenn der Hauptausschuß sich die Titel Richter bezw. Staatsanwalt beilegen würde, der Ausdruck Gesetze ist aber auch für private Regelungen ein so üblicher, daß ich den Grimm des Herrn Professors nicht begreife. Aber auch die »amtlichen Erlasse« im »amtlichen Teile« des Börsenblatts sind ihm ein Stein des Anstoßes; das »Amt« des Vorstehers ist ihm eine Usurpation. Hat nicht sogar jeder Rauchverein seinen Vorstand, der für die einzelnen »Ämter« gewählt wird oder diese »Ämter« unter sich verteilt? Warum also nicht der Börsenverein?

Herr Bücher untersucht dann, welches Recht der Börsenverein habe, jeden unter seine »Gesetze« zu zwingen, der auf deutschem Boden das freie Gewerbe des Buchhandels ausübt, und findet ein starkes Mißverhältnis zwischen den 10 259 Firmen, die das Offizielle Adreßbuch des deutschen Buchhandels aufführt, und dem Mitgliederbestande des Börsenvereins, der nur 2977 Mitglieder beträgt, während noch 1425 Nichtmitglieder die buchhändlerische Verkehrsordnung für sich als bindend anerkennen. Gewiß ist das ein Mißverhältnis, nur sucht der Herr Verfasser den Grund nicht da, wo er zu suchen ist. Das Adreßbuch führt jede

Firma auf, die mit dem Buchhandel durch einen Kommissionär in Leipzig in Verbindung steht. Darunter befindet sich auch eine sehr große Anzahl, die den Buchhandel nur nebenbei betreiben, Expeditionen von Zeitungen und dergl., so daß der Börsenverein, wenn man vom wirklichen Buchhandel spricht, eine erheblich größere Zahl der Buchhändler umfaßt als 25%. Diese große Ziffer an Buchhandlungen hätte Herrn Professor Bücher stutzig machen sollen, und er hätte sich fragen sollen, ob denn wirklich dies alles Buchhandlungen sind und nicht vielfach nur Firmen, die wohl gelegentlich mal ein Buch verkaufen, deren Schwerpunkt aber ganz wo anders liegt als im Buchhandel. Bei Gelegenheit der Besprechung der Lage des Sortimenters gedenke ich darauf zurückzukommen.

Einen recht wunden Punkt berührt Bücher am Schlusse dieses Kapitels: billigere Lieferung an das Ausland. Wenn es im Interesse von Großunternehmungen liegen kann, Lieferungen an das Ausland zu billigeren Preisen als im Inland zu übernehmen, um ihren Arbeitern, die sie sonst entlassen müßten, Arbeit zu schaffen, so trifft das für den Buchhandel doch nur in geringem Maße zu. Freilich sind wir bei der Größe unsrer Produktion im Buchgewerbe gar sehr auf den Export angewiesen, und es kann zutreffen, daß ein billigeres Angebot einen erhöhten Absatz zeitigt; doch kann dies auch im Inland der Fall sein. Will man konsequent sein, so muß man die Schleuderei, gleichviel ob im Inland oder nach dem Ausland verurteilen. Wenn Herr Professor Bücher den Satz der Verkaufsbestimmungen des Hamburg-Altonaer Buchhändlervereins anführt:

> »Den Vermittlern überseeischer Bestellungen darf zwar ein größerer Preisnachlaß als 5 Prozent gewährt werden, aber nur für diese Bezüge, nicht auch für den Privatbedarf«,

und fortfährt:

> »Man kann auf diesem Wege deutsche Bücher in London, Paris oder New York billiger kaufen als in Hamburg, Bonn und Jena, zumal auch manche Verleger für den Export besondere Vorteile bewilligen«,

so ist er auf einem vollkommenen Irrwege. Der Satz gestattet lediglich dem Hamburger Buchhändler, Exporteuren einen höhern Satz als 5 **Prozent** Rabatt zu bewilligen,

also 10 oder 15 Prozent; damit kann keine erhebliche Schleuderei getrieben werden. Die Schleuderei wird allerdings getrieben, aber von ganz andrer Seite. Es muß leider zugegeben werden, daß deutsche Firmen 15, ja 20 Prozent Rabatt dem Ausland einräumen. Wie ist dies aber zu machen? Wenn der durchschnittliche Rabatt bei wissenschaftlichen Büchern unter Benutzung aller Barvorteile und Partiebezüge 30 Prozent beträgt, und mehr beträgt er nicht, die Spesen im Durchschnitt mindestens 15 Prozent ausmachen, wie kann ein Buchhändler 15, ja 20 Prozent gewähren? Bei 15 Prozent würde er ohne Nutzen arbeiten, bei 20 Prozent zusetzen. Das Rätsel löst sich aber, wenn man die zahlreichen Büchergesuche mancher Firmen im Börsenblatt sieht. Die Firmen liefern eben zu diesem Rabattsatz unter der Voraussetzung, einen größeren oder geringeren Teil der Lieferung antiquarisch decken zu können. Gelingt ihnen dies in größerm Maße, so sind sie geborgen, wenn nicht, so setzen sie Geld zu. Es kommt auch noch in Betracht, daß eine Anzahl Verlagsfirmen Exportbonifikationen zahlt, die dann der Empfänger dazu benutzt, um ans Ausland noch billiger zu verkaufen. Endlich werden vielfach gebundene Exemplare geliefert: was nicht am Buch verdient wird, muß der Einband bringen. Nicht vergessen sei, daß viele dieser Exportfirmen selbst große antiquarische Läger besitzen und daß der Verkauf der Antiquaria den eigentlichen Nutzen an dem ausländischen Geschäft bildet. Ähnlich war es auch mit den Firmen, die vor der Neuregelung in Deutschland mit 15—20 Prozent Rabatt lieferten. 15 Prozent Rabatt bei wissenschaftlichen Büchern zu gewähren und noch zu verdienen, ist schlechterdings unmöglich, auch bei größtem Umsatz. Auch hier trat das Antiquariat als rettender Engel ein; der Verkauf neuer Bücher zu niedrigem Preise war der beste Werber für antiquarische Verkäufe. Es geht über den Rahmen dieser Schrift hinaus, den Einfluß des wissenschaftlichen Antiquariats auf das Sortiment zu beleuchten, namentlich da auch Herr Bücher dies nur einmal gelegentlich gestreift hat; es wäre aber eine recht lohnende Studie!

Wenn ich den Zustand der Schleuderei nach dem Auslande keineswegs billige, seine Abstellung in nächster Zeit allerdings nicht erwarte, so verstehe ich doch nicht, wie Herr

Professor Bücher sagen kann, daß der jetzige Zustand ein beabsichtigter, nicht ein erst später zufällig eingetretener sei.

> »Es war die Absicht, daß der ausländische Käufer deutscher Bücher niedrigere Preise genießen sollte, als der inländische« (S. 97).

Ich bin vielmehr der Ansicht, daß die Schleuderei nach dem Auslande eine Folge der Aufhebung der Schleuderei im Inlande ist. Große Firmen, die durch die Rabattregelung ihren Absatz in Deutschland eingeschränkt sehen, müssen, um den großen Vertrieb aufrecht zu erhalten, versuchen, den Absatz im Auslande coûte que coûte an sich zu reißen! Und das leichteste, das einfachste Mittel ist Unterbietung. Wiederum die Firmen, die schon früher ans Ausland geliefert haben, liefern ebenso billig, um die Kundschaft sich zu erhalten. Ein Keil treibt so den andern! Jedenfalls glaube ich Spezialgeschäften aus eigner Erfahrung raten zu können, nicht gleich mit Preisermäßigungen bei der Hand zu sein; es geht auch so, wenn ein großes Lager und eine gründliche Kenntnis des Gebiets zur Seite steht!

Die neuesten Maßnahmen des Börsenvereins.

Diese »neuesten Maßnahmen« sind die Aufnahme der Warenhäuser, die sich verpflichten, die Verkaufsbestimmung der Orts- und Kreisvereine einzuhalten, und die weitere Herabsetzung des Kundenrabatts.

Ich möchte Herrn Bücher nicht ungerecht behandeln — hoffentlich zeugt meine ganze Schrift von diesem Bestreben —, aber ich kann mir nicht helfen, ich muß es offen aussprechen: die Darstellung der Schwierigkeiten, die die Warenhäuser dem Sortiment bereitet haben, trieft geradezu vor Schadenfreude über die Verluste, die der verhaßte Buchhandel durch die Warenhäuser erleidet. Ich hätte einem ordentlichen Professor mehr Respekt vor dem geistigen Produkt zugetraut, als daß ich es nicht schmerzlich empfinden sollte, wenn er hohnlachend ausruft:

> »Das Buch im Großmagazin, im Allerweltsbazar neben Kleiderstoffen, Wäsche und Handschuhen, Koffern und andern Reiseutensilien, Küchengeräten, Spielwaren, Bettstellen und Kinderwagen, Seife und Pomade — ganz gemeine Ware, ausgeboten in modern kaufmännischer Weise nach dem Grundsatz: großer Umsatz,

kleiner Nutzen! Und gerade die Brotartikel des Sortimenters: Klassiker, Geschenkliteratur, Jugendschriften, Wirtschaftsliteratur, Romane waren von den Wertheim, Tietz 2c. in ihre Riesenbetriebe gezogen und ‚nach ihrem Prinzip, mit einem sehr geringen Aufschlag zu arbeiten, zu einem Preise angeboten worden, bei dem ein Buchhändler nicht existieren konnte'«. (S. 99/100.)

Die letzten Worte sind ein Zitat aus meiner Schrift: »Urheberrecht und Buchhandel in sozialistischer Bedeutung, Kleinhandel, Warenhäuser und Rabatt«, und werden als solches auch von Herrn Bücher bezeichnet, ohne daß er meine Anschauung als unrichtig zurückgewiesen hätte; er muß also wohl annehmen, daß meine Ausführungen zutreffend sind. Das aber bestätigt meine Auffassung, daß es Herrn Professor Bücher geradezu eine persönliche Genugtuung bereitet, daß die Warenhäuser dem Buchhandel so gewaltigen Abbruch tun. Ob es auf die Dauer sich für den Gesamtbuchhandel als nützlich oder schädlich erweist, mit den Warenhäusern, die sich verpflichten, den Buchhandel wenigstens durch Unterbietung nicht zu schädigen, Friede geschlossen zu haben, kann erst die Zukunft lehren. Hier ist nicht der Ort, in eine Diskussion darüber einzutreten.

Als Gegner dieser Regelung muß ich doch zugeben, daß die Gründe, die für sie angeführt worden sind, keineswegs leichtwiegende waren. Daran, daß die Warenhäuser ihre Buchabteilungen aufgeben würden, war nicht zu denken; die Durchführung der Ausschließung der Warenhäuser vom buchhändlerischen Bezug hätte Opfer gekostet, die, gegenüber der Kapitalmacht, die den Warenhäusern eignet, gar nicht im voraus zu schätzen und deren Erfolg doch immerhin sehr zweifelhaft war. Inzwischen hätten die Warenhäuser durch ihre Unterbietung das Sortiment weiter in unberechenbarer Weise geschädigt. Die Regelung machte es dem Buchhandel wenigstens möglich, mit den Warenhäusern in Wettbewerb zu treten, wenn auch meine Befürchtung, daß nunmehr erst recht nach und nach ein großer Teil der Brotartikel des Sortiments, Klassiker, Geschenk-, Weihnachtsliteratur, in die Hände der Warenhäuser fallen werde, nicht widerlegt ist. Herr Bücher wird dies nicht beklagen.

Die Kundenrabattfrage bildet den zweiten Gegenstand der Besprechung dieses Abschnitts. Aus dem sekreten Pro-

tokoll druckt der Verfasser die Rede ab, die der Vorsteher des Börsenvereins bei Eröffnung der Verhandlungen gehalten hat, und versieht sie mit Randbemerkungen.

Bücher bestreitet wiederum den Satz des Vorstehers des Börsenvereins, daß, während vor 25 Jahren die Mehrzahl der Artikel mit höherem Rabatt als 25 Prozent geliefert wurde, dieser letztere Satz wohl jetzt den Durchschnitt darstelle, und beruft sich auf seinen Abschnitt IV. Da bei Gelegenheit der Besprechung dieses Abschnitts bereits die Behauptungen Büchers widerlegt worden sind, so genügt dieser Hinweis.

Ebenso wird die Behauptung, daß die Spesen der Beförderung und die Lokal- und Vertriebsspesen des Sortimenters seit 25 Jahren gewachsen seien, damit zu widerlegen gesucht, daß die Post- und Eisenbahntarife in dieser Zeit erheblich herabgesetzt worden seien. Ferner sei es Tatsache, daß allgemein die Vertriebsspesen des Handels zurückgegangen seien. Würden aber unter den »Lokalspesen« die Mieten der Verkaufslokale verstanden, so sei deren Steigerung nicht in Abrede zu stellen; aber diese treffe unterschiedlos alle Zweige des Kleinhandels.

Wahr ist es, daß Post- und Eisenbahntarife erheblich herabgesetzt sind, aber ebenso wahr, daß gerade infolgedessen die Ansprüche des Publikums auf Schnelligkeit der Besorgung in noch höherem Maße gewachsen sind. Zur Zeit, als ich den Buchhandel erlernte, kostete ein Brief von Berlin nach Leipzig 2 Groschen, nach Königsberg, München 3 Groschen, nach Paris 4½ Groschen und nach London 5 Groschen. Zu dieser Zeit hätte kein Kunde verlangt und kein Buchhändler hätte dem Verlangen stattgegeben, auf Kosten des Buchhändlers ein eiliges Buch per Post zu verschreiben; heute bei dem Porto von 3, bezw. 5 Pfennig für den Bücherzettel ist die direkte Verschreibung so häufig geworden, daß 10, 20, 30 Postzettel täglich in mittleren Geschäften nichts seltenes sind. Ebenso ist es mit dem direkten Bezug bestellt. Bei den hohen Postsätzen verbot sich dies früher von selbst, während jetzt jedes einigermaßen eilige Buch, und zwar sehr häufig auf Kosten des Sortimenters, der übrigens wohl stets das Porto für den Bestellzettel trägt, direkt bestellt wird. Während ferner früher das Publikum zufrieden war, acht Tage auf seine bestellten Bücher zu warten, und deshalb ein, höchstens zwei

Leipziger Ballen wöchentlich genügten, die meistens im Güterzug ankamen, bekommt jetzt wohl jedes Geschäft mindestens zwei Ballen, darunter sicher einen mit Eilzug, die Journale außerdem im Postpaket. In Berlin ist tägliches Empfangen eines Ballens von Leipzig jetzt die Regel. Dazu kommen die Kreuzbänder, die Postpakete, die tagtäglich aus allen Enden der Welt direkt beim Sortimenter eintreffen. Endlich war, solange das Porto hoch war, die Absendung unfrankierter Briefe an die Kunden die Regel, während heute die Frankierung unumgänglich ist. Sind also, wie ja tatsächlich der Fall ist, die Post- und Eisenbahntarife in den letzten 25 Jahren erheblich zurückgegangen, so hat — wie auch nicht anders zu erwarten war — gerade diese Verbilligung zu einer großen Inanspruchnahme dieser Verkehrsmittel und sicher nicht zu einer Verbilligung, sondern im Endresultat zu einer Verteurung der Spesen geführt.

Die größere Schnelligkeit der Besorgung, die das Publikum verlangt, führt aber noch zu andern Ausgaben, die eine Vermehrung der Spesen des Sortimenters veranlassen. Während zur Zeit, als ich den Buchhandel erlernte, die Wochensendungen, die Journale vom Freitag bis zum nächsten Mittwoch ausgetragen wurden, so daß zwei Markthelfer imstande waren, in verschiedenen Gängen dies zu erledigen, verlangt heute jeder seine wöchentliche Sendung am Freitag, Sonnabend, spätestens am Montag. Daraus ergibt sich die Vermehrung des Personals der Austräger auf die doppelte Anzahl. Daß heute ein Markthelfer beinahe doppelt so viel Lohn beansprucht als vor 25 Jahren, verdoppelt diese Spesen noch einmal. Ebenso erfordert die schnellere Expedition ein größeres Personal von Gehilfen, die zudem auch ein höheres Gehalt beanspruchen müssen, als vor 25 Jahren bezahlt worden ist.

Dazu kommt die Erhöhung der Lokalmieten, die reichere Ausstattung der Verkaufsräume, die Vermehrung der zur Bedienung des Publikums dienenden Hilfspersonen, die Erhöhung der Steuern, so daß man sicher sagen kann, daß die Summen, die heute ein Sortiment verdienen muß, nur um die Spesen zu decken, das Doppelte betragen als vor 25 Jahren, während der Rabatt, wenigstens bei wissenschaftlichen Büchern, heruntergegangen ist und die Zunahme des

Barverkehrs eine erhebliche Erhöhung des Betriebskapitals verlangt.

Ob dies »unterschiedlos alle Zweige des Kleinhandels trifft«, kann ich unerörtert lassen, da wir es hier nur mit dem Sortimentsbuchhandel zu tun haben, ebenso ob es wirklich eine »Tatsache ist, daß allgemein die Vertriebsspesen des Handels zurückgegangen sind«. Nur auf das eine will ich hinweisen, daß, infolge seiner Kalkulationsweise, wenigstens die direkten Unkosten auf die Ware zu schlagen und auf diese Summe den Verdienst aufzuschlagen, der übrige Kleinhandel günstiger gestellt ist gegenüber dem Buchhandel, der durch den festen Ladenpreis gebunden ist, abgesehen davon, daß im übrigen Kleinhandel Konjunkturengewinne und Waren mit sehr hohem Verdienst nicht selten sind, was im Buchhandel gänzlich fortfällt.*)

Mit welcher Voreingenommenheit das Bücher'sche Buch geschrieben ist, zeigt folgender Satz (S. 109/110):

> »Obgleich es den Sortimentern allem Anscheine nach nicht so schlecht geht, da auffallend wenig Konkurse bei ihnen vorkommen und sie noch ‚ohne Not' 5, 10 und mehr Prozent Rabatt an das Publikum ‚abgeben', wird dennoch ihre Begehrlichkeit aufgestachelt« .....

Ein wohlwollender Beurteiler würde aus der geringen Zahl der Konkurse geschlossen haben, daß der Buchhandel vielleicht ein wenig einträgliches Gewerbe sei, daß aber seine Angehörigen versuchen, häufig unter den größten Opfern ihre Verpflichtungen zu erfüllen, um nicht dem Bankerott anheimzufallen. Und so ist es in der Tat, wozu noch kommt, daß die Verluste gewöhnlich gerade die kleineren Verleger treffen, während die großen, die der Sortimenter braucht, bezahlt werden.

Die nächsten Seiten beschäftigen sich mit den weitern Verhandlungen des Vereinsausschusses in der Rabatt-

*) Bei dieser Gelegenheit sei bemerkt, daß ich mich bemüht habe die Angriffe Büchers unter Annahme der von ihm gegebenen Ziffern zurückzuweisen, da er diese doch wird gelten lassen müssen. Tatsache ist, daß die Aufschlagsziffern des Kleinhandels bei den meisten Warengattungen viel höhere sind, häufig 50 und noch mehr vom Hundert. Da der Kleinhandel die Frachten, Porti ꝛc. auf die Ware schlägt und auf diese Summe den Nutzen, so sind Bruttoverdienste von 40 Prozent keine Seltenheit.

frage, über die Sonderstellung Berlins und Leipzigs, bezeichnen das Gutachten des Vereinsausschusses als erstaunlich inhaltsarm und erwähnen die an diese Beschlüsse sich anschließende Bewegung in den einzelnen Kreis- und Ortsvereinen, die

> »wesentlich gefördert wurden durch Agitationsreisen, die der Leiter des Börsenvereins-Vorstandes machte«. (S. 115).
>
> »In diesen Jubel fiel ein bitterer Tropfen durch den Jahresbericht des Vereins der Buchhändler zu Leipzig für 1901. Mit aller Entschiedenheit wurde hier der Standpunkt vertreten, daß man in Leipzig bei aller Treue gegen die Satzungen des Börsenvereins sich das Recht der eignen Meinung wahre« (S. 116).

Dieses Recht der eignen Meinung konnte sich der Verein der Leipziger Buchhändler um so eher wahren, als ihn diese Wahrung keinerlei Kampf kostete. Namentlich der jetzige Vorsteher des Börsenvereins, Albert Brockhaus, hat wiederholt ausgesprochen, daß jeder Kreis- und Ortsverein das Recht habe, seine Verkaufsbestimmungen selbst zu bestimmen, und daß der Börsenvereinsvorstand nur das Recht zur Genehmigung habe. Er hat ferner aus freien Stücken hinzugefügt, daß der Börsenvereinsvorstand nicht berechtigt sei, einmal genehmigte Verkaufsbestimmungen außer Kraft zu setzen. Wenn somit der Vorstand des Vereins Leipziger Buchhändler sich das Recht der eignen Meinung wahrte, so hat er damit nur etwas behauptet, was ihm niemand bestritten hat.

Die Kritik, die der Vorsteher des Vereins der Buchhändler zu Leipzig an dem Sortimentsbetriebe übte, wird mit Behagen abgedruckt:

> »Da wurde von einem der besten Kenner des deutschen Buchhandelsbetriebs die ganze ökonomische Rückständigkeit des Sortimentswesens mit schneidenden Worten dargelegt, gezeigt, wie die vielen kleinen Betriebe den leistungsfähigen Unternehmungen die Lebenskraft rauben, wie das Sortiment wegen seiner Unzulänglichkeit durch den Reisebuchhandel aus den lohnendsten Gebieten des Vertriebs schon heute ausgeschaltet ist, wie es zum Erfolge gerade der kostspieligsten Verlagsunternehmungen nur in sehr ge-

ringem Maße beiträgt. Der jetzt diesem Sortiment zugedachte Mehrverdienst sei gleichbedeutend mit einem Verluste des Verlags von annähernd gleicher Höhe, der durch Verminderung des Konsums herbeigeführt würde« (S. 117).

Eine Beleuchtung dieser Vorwürfe wird bei Gelegenheit des Abschnitts IX der Bücherschen Arbeit: »Die Lage des Sortiments« versucht werden.*) Der etwas engherzige Verlegerstandpunkt, der sich in den letzten Worten zeigt, wird am schlagendsten widerlegt durch die Worte des auch von Bücher so hochgeschätzten, wirklich besten Kenners der buchhändlerischen Verhältnisse:

»Um eine Verteuerung der Bücher, d. i. um eine Erhöhung der Ladenpreise, welche gar nicht Gegenstand eines Ringes sein kann, handelt es sich nicht, sondern um eine Regelung der Rabattverhältnisse. Die sehr liberalen Rabattsätze des deutschen Verlagsbuchhandels haben den Vertrieb der Bücher in natura und die dadurch verursachten Spesen des Sortimentsbuchhandels zur Voraussetzung.« **)

Es sei noch betont, daß auch dieser Bericht über die Kritik nicht hinauskommt: »Es müssen neue Wege begangen werden« — sagt der Vorsteher des Vereins der Leipziger Buchhändler — »wenn die alten das Ziel nicht erreichen lassen«; er verrät aber mit keinem Wort, welche neuen Wege dies sein sollen, wenn man die Worte: »Die Verleger werden sich ernstlich fragen müssen, ob durch eine derartige Überzahl (der Sortimenter) ihr Interesse wirklich gefördert wird, ob nicht die Zuerkennung der Eigenschaft als Buchhändler mit dem Anspruch auf den üblichen Buchhändlerrabatt einer Einschränkung bedarf« — (die übrigens Bücher nicht zitiert) — nicht als solche neuen Wege betrachten will.

*) Als ich dieses schrieb, hatte ich das Börsenblatt, in dem der Bericht des Vorstehers des Vereins der Buchhändler zu Leipzig abgedruckt ist, nicht zur Hand. Nach Einsichtnahme habe ich zu bezeugen, daß auch hier wieder die Farben von Herrn Bücher sehr stark aufgetragen sind. Von Rückständigkeit des Sortiments ist in dem Bericht nicht die Rede, ebensowenig, daß durch seine Unzulänglichkeit das Sortiment durch den Reisebuchhandel verdrängt sei. Selbst der Passus, daß der Mehrverdienst des Sortiments durch den Fortfall des Rabatts ein Verlust des Verlags sei, liest sich im Original doch etwas anders.

**) Schürmann, Der deutsche Buchhandel d. Neuzeit. S. 147.

Bücher druckt die Beschlüsse der 24. ordentlichen Abgeordnetenversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine vom 26. April 1902 ab, durch die eine Regelung des Kundenrabatts für ganz Deutschland festgestellt wurde.

> »So war diese von dem ersten Vorsteher des Börsenvereins mit unermüdlicher Agitation betriebene Herabsetzung, bezw. Beseitigung des Kundenrabatts wenigstens auf dem Papier durchgebracht. Alles war in größter Heimlichkeit ins Werk gesetzt worden«. . . (S. 120).
>
> »Das Publikum mußte überrumpelt werden, damit eine Abwehr der drohenden Maßregel, eine Alarmierung der öffentlichen Meinung in der Presse ausgeschlossen wäre. Es bleibt leider nichts übrig, als diese Tatsache festzustellen« (S. 121).

Ich habe schon weiter oben »die Tatsache« festgestellt, daß an eine Überrumpelung des Publikums nicht gedacht worden ist. Wohl aber war es die Absicht, die wohlwollende und die übelwollende Mitwirkung der Presse auszuschließen. Der Buchhandel hat genug unter der Mitwirkung der Presse im Jahre 1887 zu leiden gehabt, und es war deshalb das Bestreben, diese Verhandlungen zu führen, ohne die Presse um ihre Mitwirkung anzugehen oder ihre Mitwirkung über uns ergehen lassen zu müssen. Nicht vergessen ist im Buchhandel jener Artikel, der am Vorabend der Frankfurter Hauptversammlung in der Frankfurter Zeitung erschien und, wie die Redaktion beifügte, von einem »bekannten« Juristen herrührend, eine eingehende Erörterung des Zwecks jener Versammlung, nicht sowohl vom Standpunkt des Publikums und der Schriftstellerwelt, als vom Standpunkt der nicht-reformfreundlichen Mitglieder des Börsenvereins brachte.*) Der »bekannte Jurist« behauptete, daß diese Statutenrevision alle Rechte, die dabei in Frage kommen könnten, schwer verletze, nämlich erstens das bisherige Vereinsrecht, zweitens das für den Zentralsitz des Vereins maßgebende sächsische Landes- und Genossenschaftsrecht, drittens das Reichsgewerberecht. Wie in diesem Artikel

*) Frankfurter Zeitung vom 24. Sept. 1887: »Die Statutenrevision des Börsenvereins der deutschen Buchhändler.« Schürmann, a. a. O. S. 150.

Wahres mit Falschem gemengt war, wie in ihm gar nicht die Statutenrevision von 1880 Berücksichtigung gefunden hat, wie der Schreiber des Artikels dem ältern Statut Bestimmungen zuschreibt, die erst in dem jüngeren von 1880 sich finden, mag man bei Schürmann selbst nachlesen. Jedenfalls ist die Absicht der Reformer, dieses Mal ähnliche Dienste der Presse zu vermeiden, erreicht worden — und ich freue mich dessen.

Wie denkt sich Herr Bücher übrigens eine Überrumpelung des Publikums? Es ist ja denkbar, daß man das Publikum erst vorbereitet hätte auf die ihm bevorstehende Maßregel. Welchen Zweck sollte dies aber haben? Sollte der Buchhandel diskutieren mit dem Publikum, ob diese Maßregel ihm genehm sei oder nicht? Sollte vielleicht unter den Universitätsprofessoren eine Abstimmung veranlaßt werden über den Nutzen oder Schaden des Rabatts im allgemeinen und des Rabatts auf Bücher im besondern? Zuerst mußte der Buchhandel sich geeinigt haben auf Normen, und diese Normen allein konnten dem Publikum mitgeteilt werden als von jetzt an geltende Grundlage des Geschäftsverkehrs. Als ich in den neunziger Jahren als Vorsitzender des Berliner Sortimentervereins den Berliner Magistrat anging, sich mit einer Herabsetzung des ihm gewährten übermäßigen Rabatts einverstanden zu erklären, wurde mir das Zugeständnis, daß der Rabatt in der Tat ein übermäßiger sei, daß der Magistrat als Verwalter öffentlicher Gelder aber nicht imstande sei, einen ihm zugestandenen Rabatt abzulehnen. Täten sich aber die Interessenten, so heißt es weiter, zusammen und beschlössen, von nun an den Rabatt nicht zu gewähren, so würde der Magistrat nichts dagegen haben, da ja auch er das Interesse habe, die Mitbürger, die das buchhändlerische Gewerbe betreiben, steuerkräftig zu erhalten. Dieses Rezept hat nun der Gesamtbuchhandel befolgt. Nach Feststellung der Normen, die nunmehr zwischen dem Sortiment und den Bücherkäufern zu gelten haben, haben die einzelnen Kreis- und Ortsvereine den Bücherkäufern ihrer Bezirke die nötige Mitteilung gemacht, die, zur Ehre des deutschen Publikums sei es gesagt, fast durchgängig mit vollem Verständnis für die gedrückte Lage des deutschen Sortiments wohlwollend aufgenommen worden ist. Nicht »lediglich,

damit«, wie Herr Bücher so geschmackvoll sich ausdrückt, »der kleine Sortimenter draußen im Reiche von Stallupönen bis Friedrichshafen sein schläfriges Dasein ohne Besorgnis vor fremder Konkurrenz weiter führen könne« (S. 121), hat die Rabattregelung stattgefunden, sondern weil auch die großen Firmen in Berlin und Leipzig eingesehen haben, daß der Nutzen, der ihnen bei einem Rabatt von 10 Prozent bleibt, angesichts der gewachsenen Spesen und der Erhöhung aller Lebensbedürfnisse, ein solcher ist, mit dem ein ordentlicher Professor sich schwerlich zufriedengeben würde. Nennt Herr Bücher die Forderung der Zahlung des Ladenpreises seitens des Buchhandels Auflegung einer Steuer zugunsten eines einzelnen Standes, wie nennt er dann die Erhöhung der Beamtengehälter, der Gehälter der Professoren? Wenn Herr Professor Bücher die mißverständliche Auffassung des Begriffs »Mittelstand« seitens einzelner Mitglieder des Börsenvereins ausmünzt zu einem Vorwurf gegen den ganzen Stand, »dessen Mitglieder gegen die Annahme protestierten, daß sie zum Mittelstande gehörten« (S. 121, siehe auch S. 114), so könnte ein solcher Vorwurf bald hinfällig werden: ohne die stattgefundene Regelung des Kundenrabatts würde das ganze Sortiment bald nicht mehr zum Mittelstand gehören, sondern ins Proletariat hinabsinken — seinem Einkommen nach ist ein großer Teil der Sortimenter heute schon nichts mehr als Proletarier! Ob ein solches Herabsinken erwünscht ist für die deutsche Volkswirtschaft, die deutsche Litteratur, die deutsche Wissenschaft? Eine solche Frage aufwerfen, heißt sie verneinen!

Einen wunden Punkt berührt Bücher auf Seite 122 u. folg.: die Sekretierung des Börsenblatts. Ich habe von Anfang an kein Hehl daraus gemacht, daß ich die Maßregel für falsch und außerdem ihren Zweck verfehlend angesehen habe. Ich habe auch meinerseits für Aufhebung dieser Maßregel gewirkt. Diese Aufhebung hat nun stattgefunden, und damit könnte die Sache für erledigt gelten. Ich möchte deshalb nur erwähnen, daß die Vorwürfe, die dem Vorstand des Börsenvereins in Ansehung der Sekretierung gemacht werden, nicht ganz begründet sind. Der Vorstand hat lediglich die Beschlüsse der Hauptversammlung ausgeführt, die die Sekretierung beschlossen hat. Ob er sich dieser Maßregel nicht hätte etwas entschlossener entgegenstellen sollen, ist eine andre

Frage, die heute zu erörtern zwecklos ist. Nachdem aber einmal der Beschluß gefaßt war, mußte er ausgeführt werden: ein Vorwurf, der dem Vorstand wegen der energischen Durchführung eines Vereinsbeschlusses gemacht wird, ist nicht stichhaltig. Nun ist ja das Börsenblatt wenigstens einer beschränkten Öffentlichkeit wieder freigegeben, meiner Ansicht nach mit Recht. Hätte Herr Bücher aber sein Buch vor der Freigabe geschrieben, — wer weiß, ob sie beschlossen worden wäre! Scheint der Inhalt und die Art der Abfassung seines Buches doch manchen Einwendungen gegen die Freigabe recht zu geben!

Den Schluß dieses Kapitels bildet ein Abdruck der von dem Vorstand des Börsenvereins genehmigten Ausnahmebestimmungen für Bibliotheken. Man kann Bücher recht geben, daß diese Buntheit der Bestimmungen ein recht unerfreuliches Bild bietet. Es ist in der Tat wünschenswert, daß eine größere Übereinstimmuug der Bedingungen für die Lieferung hergestellt wird.

Mindestrabatt oder Aufhebung des Ladenpreises.

> »Daß mit der Abschaffung des Kundenrabatts .... die Sortimenter zufrieden zu stellen seien, haben unter den einsichtigen Verlegern, welche die ganze seitherige Bewegung nur widerwillig mitgemacht haben, nur wenige geglaubt« (S. 130).

Professor Bücher meint damit die Bestrebungen des Sortiments, einen Rabatt von 25 Prozent als Mindestrabatt, den jeder Verleger gewähren muß, anerkannt zu sehen. Daß namentlich Schulbücher mit weniger als 25 Prozent rabattiert werden, ist bereits seit längerer Zeit Brauch, aber auch andre, namentlich amtliche Publikationen, werden immer häufiger mit einem Nachlaß, der unter 25 Prozent bleibt, geliefert. Es ist hier nicht der Ort, zu untersuchen, ob dieser Zustand zu bessern ist oder nicht. Während die Verleger hervorheben, daß sie namentlich bei Schulbüchern so knapp zu rechnen gezwungen sind, um mit andern Verlegern konkurrieren zu können, daß ihnen bei

amtlichen Publikationen einfach die Marschroute vorgeschrieben wird, erklären die Sortimenter, daß sie bei einer Gewährung von weniger als 25 Prozent Rabatt nicht zu bestehen vermögen. Abgesehen von den Schulbüchern und amtlichen Publikationen, wird auch bei gebundenen Büchern — eine Form, die sich immer mehr einbürgert — häufig der Einband nicht voll rabattiert. Gegen diesen Minderrabatt in allen Formen richtete sich ein von Rudolf Heinze in Dresden in der Hauptversammlung des Jahres 1901 eingebrachter Antrag, durch dessen Annahme die Verleger verpflichtet werden sollten, dem Sortimenter bei allen auf feste Rechnung gelieferten Werken oder Zeitschriften einen Rabatt von mindestens 25 Prozent zu gewähren. Der Antrag wurde abgelehnt, da dem Börsenvereinsvorstand kein Mittel zu Gebote steht, die Verlegermitglieder zur Gewährung eines bestimmten oder Minimalrabatts zu zwingen. Auch ich halte diesen Weg nicht für gangbar, wenn man sich auch nicht verhehlen darf, daß ein Rabatt von weniger als 25 Prozent für den Sortimenter, namentlich wenn, wie bei Schulbüchern gewöhnlich, Barbezug eintritt und die beim Schulbücherbezug unvermeidlichen Verluste in Anschlag gebracht werden, kaum noch einen Nutzen läßt. Doch ist dies eine innere Angelegenheit des Buchhandels, die ich kaum erwähnen würde, wenn Herr Bücher nicht einer in der Hauptversammlung des Börsenvereins gehaltenen Rede von Wilhelm Müller in Wien gedächte, der er eine ganz falsche Auslegung gibt. Herr Müller hatte gesagt:

> »Herr Heinze beruft sich hauptsächlich auf § 4a (der buchhändlerischen Verkehrsordnung), worin es heißt: Der Ladenpreis wird von dem Verleger festgesetzt. . . . . .»Der Verleger hat den Ladenpreis allein festzusetzen und das Recht, den Leuten zu untersagen, unter dem Ladenpreis Bücher anzubieten; aber immer nur in dem Sinne, daß der Preis nicht unterboten würde. Ich bin fest überzeugt, niemand, insbesondere kein Verleger, hat daran gedacht, es sei einem Sortimenter verboten „hinaufzuschleudern", nämlich auf die Bücher, die ihm nicht mit genügendem Rabatt geliefert werden, einen Aufschlag zu machen .... Uns fällt es in Wien nicht ein, Bücher, bei denen wir nicht 25 Prozent Rabatt haben, so zu verkaufen, wie der Verleger es vorschreibt.«

Dazu sagt Bücher (S. 132):

»Das ist also der „Schutz des Ladenpreises", wie ihn das Publikum unter dem neuen Regime des Börsenvereins genießt. Tatsächlich ist bei einer andern Gelegenheit konstatiert worden, daß in rheinisch-westfälischen Städten die Sortimenter selbst auf Schulbücher solche Aufschläge auf den Ladenpreis durchsetzen«;

und ferner (S. 133):

»Der Vorschlag, mit dem der Versuch gemacht wurde, das Palladium des vollen Ladenpreises ..... in voller Öffentlichkeit von der Zinne des Leipziger Buchhändlerhauses herunter zu holen, führte zu einer nicht uninteressanten Diskussion im Börsenblatte.«

Mit andern Worten, das Sortiment hält nur an dem Ladenpreis fest, insofern ein Verkaufen *unter* dem Ladenpreis verboten sein soll, ein Verkaufen *über* dem Ladenpreis aber nicht. Wie verhält es sich aber in der Wirklichkeit? Wilhelm Müller sagt ausdrücklich, daß die Wiener Buchhändler bei Büchern, *an denen sie nicht 25% Rabatt haben*, einen Aufschlag machen. Ist dies etwa ein Novum, das die großen, tönenden Worte von dem »Herabholen des Palladiums des vollen Ladenpreises von der Zinne des Buchhändlerhauses« rechtfertigt? Das Bücher ja wohlbekannte, trotz der — jetzt ja beseitigten — Sekretierung nicht überall »an Ketten liegende« (S. 3) Börsenblatt bringt täglich in seinem amtlichen Teil unter dem Titel »*Erschienene Neuigkeiten des deutschen Buchhandels*« ein nach Verlegern geordnetes Verzeichnis der seit dem Erscheinen der vorigen Nummer eingetroffenen Neuigkeiten. An der Spitze dieses Verzeichnisses steht, solange ich mich entsinnen kann, der Satz: »Die mit n. vorgezeichneten Preise der Verleger müssen im Auslande zum Teil erhöht werden, die mit nn. und nnn. bezeichneten auch im Inlande.« Da die mit n. bezeichneten Titel Nettobücher sind, die mit 25% Rabatt, nn. die mit weniger als 25% und nnn. die mit gar keinem Rabatt geliefert werden, so erhellt daraus, daß seit Menschengedenken der Sortimenter das *Recht* hatte, auf Bücher, die mit weniger als 25% rabattiert werden, einen Aufschlag zu machen, ohne daß er nötig hatte, jedesmal vorerst das Palladium des Ladenpreises von der Zinne des Leipziger Buchhändlerhauses herunter zu holen.

Tatsächlich ist dieses Recht auch unter der Herrschaft des Rabattgebens an das Publikum ausgeübt worden, wenn auch gewöhnlich in der Form, daß bei nn.-Artikeln der Abzug des Rabatts fortfiel. Die Abschaffung des Rabatts, namentlich bei Schulbüchern, zeigt den Weg einer Verständigung: verdient der Sortimenter wenigstens im allgemeinen, so wird er es leichter verschmerzen können, wenn einmal an einem Geschäft weniger oder nichts verdient wird. Immerhin wird man es dem Sortimenter nicht verübeln können, wenn er nur murrend ein derartig anstrengendes Geschäft, wie der Schulbücherverkauf es ist, ohne einen genügenden Gegenwert zu erhalten, weiterführen soll. Daraus sind auch die hier gezeichneten Bestrebungen des Sortiments zu erklären, wenn sie auch praktisch durchführbare Vorschläge bisher nicht gezeitigt haben. Ich kann aus diesem Grund auch die Auseinandersetzungen übergehen, die Bücher an die Anträge Dr. Lehmanns, an die Versuche, einen Sortimenterbund zu gründen, knüpft. Diese Anträge sind ja lediglich Symptome der Unzufriedenheit, die im Kleinhandel herrscht, erscheinen aber kaum geeignet, zu rettenden Taten zu werden.

Bücherkäufer, Autoren und Verleger.

»Wer ist Konsument?« (S. 140.) Bücher wirft die Frage auf und erinnert daran, daß Ernst Engel vor vierundzwanzig Jahren über diese Frage gestolpert ist. Vielleicht hätte dies Herrn Bücher zu einiger Vorsicht veranlassen sollen. Er hat diese Vorsicht aus den Augen gelassen, und wir müssen zusehen, ob er sich an diesem »heißen Eisen« nicht die Hände verbrannt hat. Herr Bücher behauptet, daß der Konsument nicht mehr mitspiele, es gäbe nur Produzenten und zwar durchweg notleidende. Alle diese notleidenden Produzenten verlangen, »daß der Staat ihre Hand mit Almosen fülle, daß er wenigstens die Augen zudrücke, wenn sie durch Kartelle und Preisverabredungen sich diese selber nehmen«. Noch vor fünfzig Jahren »war der Konsument der Angelpunkt der gesamten Wirtschaftspolitik; ihn zu erleichtern, seine Lebenshaltung auf die Höhe eines kulturgemäßen Daseins zu erheben« erschien für Staat und Gesellschaft das wünschenswerteste Ziel.

Es würde zu weit führen, wenn man die Entwicklung, die die Ansichten in wirtschaftlichen Dingen in den letzten

fünfzig Jahren genommen haben, und die dazu geführt haben, der Produktion ein größeres Entgegenkommen zu beweisen, hier klarlegen wollte. Ich will nur anführen, daß der absolute Freihandel, der allerdings nie tatsächlich, sondern stets nur in der Idee existiert hat, lediglich das Wohl des Konsumenten im Auge hatte, da ja sein Grundprinzip dahin ging, jede Ware nur da zu produzieren, wo sich die günstigsten Bedingungen für ihre Produktion vorfanden. Es ist kein Zufall, daß diese Ideen von England uns überkommen sind: war doch England das Land, das infolge der Richtung seiner Entwicklung auf einige wenige, aber ausgedehnte Industrien, für die noch dazu die günstigsten Bedingungen zur Erlangung der Rohstoffe und des Heizmaterials für die Maschinen vorhanden waren, die Theorie in die Praxis zu übertragen imstande war. England war auf den Freihandel angewiesen: konnte doch seine Industrie nur blühen, wenn sie die ganze Welt als Kunden hatte. Was es aus dem europäischen Festlande importierte, war nicht so bedeutend, und machte, was die Hauptsache war, seiner Industrie keine nennenswerte Konkurrenz. Als aber das Festland sich darauf besann, daß es nicht dazu da sei, um einer Idee willen an England zu zinsen, als auf dem Festlande ebenfalls Industrien entstanden, die den englischen Konkurrenz zu machen imstande und willens waren, mußte der Staat versuchen, die einheimische Produktion zu schützen und leistungsfähig zu erhalten. So trat denn der Konsument etwas zurück im Interesse der leitenden Kreise; an seine Stelle trat der Produzent. War aber an sich das Prinzip richtig, die einheimische Produktion zu schützen, so kam auch der Konsument zu seinem Rechte. Ist doch mehr oder weniger Jeder Produzent und Konsument in einer Person, so daß der Schutz, der dem einzelnen als Produzenten zu teil wird, ihn dafür entschädigt, daß ihm als Konsument ein scheinbarer Nachteil zugefügt wird.

Wenden wir diese Sätze auf den Buchhandel an, so ist gerade in wissenschaftlichen Kreisen der Konsument fast immer auch Produzent, letzteres häufig in höherem Grade. Wird ihm die Bücherware als Konsument verteuert, so erhält er als Produzent in dem Mehrerlös der Ware einen Gegenwert.

Vor allen Dingen wäre aber doch erst nachzuweisen, daß die Bücherware verteuert ist, dann, wer die Schuld an

dieſer Verteuerung trägt, endlich, ob dieſer Verteuerung überhaupt, und mit welchen Mitteln entgegengetreten werden kann.

Mit einem großen Aufwand von Worten wird dies behauptet.

> »Wer deutſche Bücher verteuert, hindert die Ausbreitung des deutſchen Geiſtes, erſchwert die Jugendbildung, verkümmert einem großen Teil der Nation den weihevollſten Genuß, den das Leben bietet« (S. 140).

Dies iſt genau ſo wahr, als wenn man ſagt, wer das Schulgeld verteuert, wer die Zulaſſung zu den Univerſitäten erſchwert, erſchwert die Jugendbildung. Es wird ſich doch vielmehr darum handeln, ob für das, was geboten wird, mehr verlangt wird als nötig, d. h. ob die Herſtellung der Bücher billiger geſchehen kann, und ob die Koſten, die die Zuführung an die Konſumenten erfordert, zu hoch ſind. Endlich wird zu unterſuchen ſein, ob die Mißſtände, die vorhanden ſind, oder deren Vorhandenſein behauptet wird, dem Buchhandel oder aber andern Faktoren zur Laſt fallen.

Nun ſind in den letzten Jahren die Arbeitslöhne rapid in die Höhe gegangen, die Setzerlöhne ſind zweimal, jedesmal um etwa 10% erhöht worden, ebenſo die Buchbinderlöhne; die Urheberhonorare ſind ſeit den letzten dreißig Jahren auf das Doppelte geſtiegen. Dürfte dies nicht allein eine Verteuerung der Bücher rechtfertigen? Und doch iſt dieſe keineswegs durchgängig, ſondern nur ſporadiſch eingetreten, ein großer Teil der Literatur, namentlich die ſchöngeiſtige, ferner Enzyklopädien ſind heute erheblich billiger im Preiſe als vor dreißig Jahren.

> »In mehreren deutſchen Staaten wurde früher der Volksſchulbücherbedarf in einem ſtaatlichen Verlag hergeſtellt und den Schülern gegen bloße Erſtattung der Herſtellungskoſten unmittelbar zugeführt.« (S. 141.)

Letzteres ſtimmt nicht ganz, vielmehr wurden, z. B. in Bayern, die Produkte des k. bayriſchen Schulbücherverlags durch das Sortiment vertrieben. Warum hat man aber faſt überall dieſen ſtaatlichen Verlag aufgegeben und hat die Herſtellung der Bücher der privaten Tätigkeit überlaſſen? Warum ſcheut man ſich heute, in einer Zeit, die ſtaatsſozialiſtiſchen Verſuchen doch gar nicht ſo abgeneigt iſt, wieder zu dem Schulbüchermonopol zurückzukehren? Einfach deshalb, weil dieſes Schulbüchermonopol ſich als unzweckmäßig und

den pädagogischen Fortschritt hindernd herausgestellt hat. Es ist ferner erwiesen, daß die Schulbücher, die der Privatbetrieb herstellt, nicht teurer sind, weil der Privatbetrieb billiger wirtschaftet. Müssen doch auch die Kosten für die Beamtenbesoldung, für die Räume, in denen diese Beamten arbeiten, und anderes auf die Kosten des Buches aufgeschlagen werden!

> »Darin liegt« — dies schließt sich an das obige Zitat aus Bücher an — »an sich schon eine Anerkennung der Tatsache, daß breite Schichten der Bevölkerung nicht genügend wirtschaftliche Kraft besitzen, um den Unternehmergewinn des Verlegers und Sortimenters, den schon bei freier Konkurrenz der Bücherpreis einschließt, mit aufzubringen. Wieviel weniger werden sie bei künstlicher Verteuerung dazu imstande sein« (S. 141).

Sind meine Auseinandersetzungen richtig, daß die Privatindustrie imstande ist, die Schulbücher nicht teurer zu liefern als der Staat, so liegt eine Anerkennung der behaupteten Tatsache in dem Staatsbetrieb keineswegs. Dafür, daß die Schulbücher möglichst billig sind, sorgt schon die Konkurrenz der Verleger unter sich, ferner die Behörde, die über die Zulassung der Bücher zu befinden hat; daß endlich der Gewinn des Sortimenters an Schulbüchern zu hoch ist — er beträgt 20 Prozent, häufig aber nur $16^2/_3$ Prozent des Preises, — wird wohl auch Herr Bücher nicht behaupten. Da bei diesen Rabattsätzen von einem Rabattgeben an das Publikum nicht wohl die Rede sein kann, so ist auch der letzte Absatz von der »künstlichen Verteuerung« hinfällig.

Ebensowenig kann die Klage über die Anforderungen, welche die Mittelschulen in betreff der Lehrmittel stellen, über die Zurückweisung älterer Auflagen, andrer Klassikerausgaben als die von der Schule vorgeschriebenen, über den häufigen Wechsel der Lehrbücher den Buchhandel treffen: er hat sie nicht verschuldet. Aber er hat auch keinen Vorteil davon. Der Verleger läßt viel lieber Auflage nach Auflage von den vorhandenen Platten abziehen, als bei jedem notwendigen Neudruck in doppelter Beziehung kostspielige Veränderungen anbringen; der Sortimenter hingegen hat direkten Schaden durch häufig veränderte Auflagen.

Trifft somit für Übelstände, wie sie oben erwähnt werden, den Buchhandel weder eine Schuld, noch hat er an der Beibehaltung dieser Übelstände ein Interesse, so bedarf der Vorwurf, den Bücher dem Buchhandel macht, daß die wissenschaftliche Produktion durch den Wegfall des bisher gewährten Rabatts von 5 oder 10 Prozent um ebensoviel verteuert werde, einer Widerlegung. Daß der Bücherbedarf durch den Wegfall des Rabatts um genau ebensoviel verteuert werde, ist eine starke Übertreibung. Von Wochen- und Monatsjournalen, Antiquariis, ausländischem Sortiment ist niemals Rabatt gegeben worden. Rechnet man diese auf $^1/_3$ bis $^1/_2$ des ganzen Bedarfs, so würde bei einem Bücherbudget von 400 ℳ jährlich — für so viel dürfte der bessere Durchschnittskunde in Deutschland höchstens beziehen — der Rabatt von 5—8 Prozent von 200 bis 266 ℳ fortfallen, d. h. bei 5 Prozent 10—14 ℳ, bei 8 Prozent 16—21 ℳ. Selbst bei größern Bibliotheken sind die Summen, die der Fortfall des Rabatts dem Bücherkauf entzieht, sehr geringfügig. Bei einem Jahresbudget von 30 000 ℳ — und soviel haben nur sehr wenige Bibliotheken — würde die Minderung des Rabatts um 5 Prozent nur einen Ausfall von 750—1000 ℳ bedeuten, da sich der Aufwand für Einbände, Journale, Antiquaria, ausländische Literatur, die rabattfrei sind und waren, auf etwa 10—15 000 ℳ beziffern dürfte.

Von der sogenannten schönen Literatur soll dies — nämlich die Wettmachung der Verminderung oder gänzlichen Entziehung des bisher gewährten Rabatts durch verminderten Konsum — nach Bücher noch in höherem Maße gelten. Auch dies ist nicht der Fall. Einerseits fallen bei belletristischer und populärwissenschaftlicher Literatur die billigen Sammlungen, wie Reclam, Hendel, Engelhorn, von denen bisher auch kein Rabatt abgezogen worden ist, sehr ins Gewicht, anderseits ist die Summe, die Leute mit bescheidenen Einkommensverhältnissen jährlich für Bücher anlegen, so geringfügig, daß Rabatt oder Nichtrabatt gar keine Rolle spielt. Die jährliche Ausgabe von Büchern dürfte in diesen Kreisen kaum 100 ℳ übersteigen, ein Fortfall von 5 Prozent macht ganze 5 ℳ aus; aber auch diese 5 ℳ müssen noch auf etwa die Hälfte zurückgeführt werden, da gerade bei diesen kleinen Bücherbudgets Wochen- und

Monatszeitschriften verhältnismäßig hoch eingesetzt werden müssen.

Auch irrt Bücher, wenn er den Bücherankauf seitens »der durch die neuere wirtschaftliche Entwicklung emporgebrachten Klassen« gar so niedrig taxiert; der tatsächliche Absatz an belletristischer Literatur, populärwissenschaftlichen Werken und Enzyklopädien spricht dagegen.

Es ist also keineswegs zuzugeben, daß »eine allgemeine Abnahme des Konsums die Folge der Beseitigung des Kundenrabatts sein wird«, wenn dies »auch von buchhändlerischer Seite — allerdings nur sehr vereinzelt — anerkannt worden« ist. (S. 144).

Schon weiter oben habe ich den Worten H. Credners in seinem Jahresbericht des Vereins der Buchhändler zu Leipzig für 1901 die Ansicht Schürmanns gegenübergestellt, der den dem Sortimenter gewährten Rabatt als einen notwendigen Entgelt für den Vertrieb des Buches in natura und die dadurch verursachten Spesen betrachtet. Dem Credner'schen Satze:

> »Es ist dagegen nicht zu bestreiten, daß dieser Mehrverdienst des Sortiments einem Verlust des Verlags in annähernd gleicher Höhe entsprechen würde, ohne daß diesem dafür eine Gegenleistung geboten würde«

ist entgegenzuhalten, daß die Gegenleistung in der Erhaltung des Sortiments besteht, dessen Untergang den Verlag in zweierlei Hinsicht schwer treffen würde: einmal in einer ganz erheblichen Vermehrung der Vertriebskosten, das andre Mal durch die Erschwerung der Produktion, eine Folge, die allerdings vielleicht wohltätig genannt werden kann.

Aber nicht nur die Verleger sollen durch die Abschaffung des Rabatts geschädigt sein, »sie haben, was sie gewollt haben«, auch die Autoren gehe die Sache an. (S. 145.) Es liege doch offenbar in der Natur des Verlagsvertrags, daß der Verleger nicht einseitig Schritte tun oder sich an solchen beteiligen dürfe, welche die Verbreitung eines Verlagswerks hemmen. Denn er schädige dadurch nicht bloß ideell, sondern auch materiell seinen Mit-Kontrahenten, den Autor.

> »Durch die mit der Abschaffung des Kundenrabatts verbundene Veränderung der Absatzbedingungen sind aber sämtliche aus früherer Zeit vorhandenen Ver-

lagsverträge in dieser die Autoren schädigenden Weise abgeändert worden« (S. 145/146).

»Wenn man dies liest, mags leidlich scheinen,« wenn man sich aber erinnert, daß die Festsetzung des Ladenpreises Sache des Verlegers ist, selbst wenn im Verlagsvertrag der Verfasser sich einen Einfluß auf die Gestaltung des Ladenpreises vorbehalten hat, in welchem Fall der Verleger mit dem Verfasser einen Ladenpreis vereinbart, der eben Geltung haben und nicht nach oben und nicht nach unten verändert werden soll, so begreift man nicht, wie dieses Festhalten des festgesetzten oder mit dem Verfasser vereinbarten Ladenpreises eine Abänderung der Verlagsverträge bedeuten soll. Die Schädigung des Verfassers, behauptet Bücher, beweist sie nicht, während ich sie entschieden bestreite, weil ich bestreite, daß ein Minderverkauf infolge Wegfalls des Rabatts überhaupt in Frage kommt.

Aber dem sei wie ihm wolle — alles dies trifft nicht den Kernpunkt der Frage! Der Kernpunkt ist einzig und allein die Erwägung, daß die Rückkehr zum Ladenpreis eine Notwendigkeit ist, die nicht nur die kleinen und kleinsten, nein, die auch die großen Firmen erstreben, wenn ihr Nutzen nicht weit unter dem bleiben soll, was sie berechtigt sind als Gegenleistung für die von ihnen beanspruchte Tätigkeit zu fordern.

Den Schluß des Kapitels bildet eine Besprechung der »Verhältnisse im deutschen Bücherverlage«, die sehr lesenswert ist und manch treffendes, beherzigenswertes Moment zu Tage fördert. Die Ausbreitung der reinen Verlagsunternehmung, die Trennung des Sortiments vom Verlag, der Eintritt von Erwerbsgesellschaften (Aktiengesellschaften und Gesellschaften m. b. H.) in den Verlag und mit ihnen der Eintritt des kapitalistischen Prinzips in den Buchhandel wird in ihren bereits vorhandenen und noch zu erwartenden Folgen aufgezeigt, die namentlich darin zu suchen sind, daß

> »jene für beide Teile fruchtbaren persönlichen Beziehungen zwischen Autor und Verleger, die die möglichen Härten des Vertragsverhältnisses für beide Teile abzumindern pflegten, schwinden, und an ihre Stelle das kalt berechnende Unternehmerprinzip tritt, das aus dem Verhältnisse den höchstmöglichen Gelderertrag zu ziehen sucht« (S. 147).

Diese großen Betriebe dürfen nicht stillstehen, es

»darf der Inhaber einer jener Buchfabriken seine Schnellpressen nicht müßig stehen, sein Setzerpersonal sich nicht verlaufen lassen. So entsteht ein ökonomischer Zwang zu verlegen und eine Gefahr der überhasteten Produktion literarischer Dutzendware.«

Bücher nimmt zwei Fälle an. Entweder werden Spezialbetriebe entstehen, die einen solchen Einfluß erlangen, daß es dem Autor schon als einen halben Erfolg kann erscheinen lassen, unter der Firma dieses oder jenes Hauses ein Buch in die Welt schicken zu können. Diese Firmen werden auch die Fachzeitschriften an sich ziehen, so daß sie auch über die Organe der öffentlichen Kritik verfügen. Wenn auch angenommen werden soll, daß sie diese Machtstellung nicht mißbrauchen,

»so können wir doch die Bedenken nicht völlig unterdrücken, die mit dieser Tatsache verknüpft sind. Es gibt ja auch schwache literarische Machwerke, die sich mit dem Scheine der Wissenschaftlichkeit schmücken, und dem Autor eines solchen mag es bei seinem tadelnswerten Unterfangen eine gewisse Beruhigung bieten, daß ihm wenigstens in der Zeitschrift seines Verlegers die Kritik nichts anhaben kann« (S. 148/149).

Freilich schwächt Bücher diesen harten Vorwurf ab:

»ich habe eine zu hohe Meinung von der Unabhängigkeit unserer Wissenschaft, als daß ich annehmen dürfte, einer ihrer Vertreter könne als Herausgeber einer Fachzeitschrift sich durch Rücksicht auf das Geldinteresse des Verlegers bestimmen lassen, bei dessen Verlagswerken ungünstige Besprechungen zu unterdrücken oder günstige wider besseres Wissen aufzunehmen« (S. 149).

Der zweite Fall ist die Entstehung von Riesenunternehmungen, die alles Druckbare nebeneinander verlegen. Bücher führt Max Weg an, der in seinem Buch über das wissenschaftliche Antiquariat, als am befähigsten zum Verlegen den wissenschaftlichen Antiquar bezeichnet hat, und Schürmann, der den Sortimenter zum Träger des Verlags hat machen wollen.

Die heutige Auffassung, daß es Sache des Verlegers sei, die Anregung zu den Büchern zu geben, habe zu einer plan-

losen, der Bedarfsgestaltung nicht mehr Rechnung tragenden Bücherfabrikation und Überproduktion geführt. Konkurrenzunternehmungen sind an der Tagesordnung, die Qualität sinkt, die Quantität steigt.

> »Für Sammelwerke und ähnliche Unternehmungen, die auf ein größeres Publikum rechnen, sind selbst Dozenten von Universitäten und technischen Hochschulen um einen bescheidenen Lohn zu haben, wenn er ihnen in sichere Aussicht gestellt wird« (S. 154).
>
> »Man sollte meinen, daß für solche, kaum noch einem Risiko unterworfenen Unternehmungen die Normen genügen könnten, welche das Verlagsgesetz in billiger Abwägung der beiderseitigen Interessen festgesetzt hat« (S. 154).

Ist vieles von dem oben Gesagten zutreffend und beachtenswert, so geht Bücher doch auch hier wieder zu weit. Die Tätigkeit des Verlegers, die derartige Sammelunternehmungen erst möglich gemacht hat, wird unterschätzt. Welche Arbeit, welche Abwägung aller Umstände, welche Summe von Intelligenz, welches Organisationstalent gehört dazu, um ein derartiges Unternehmen ins Leben zu rufen und durchzuführen! Und zweifellos wird im allgemeinen der Veranlasser solcher Unternehmungen der Verleger sein und sein müssen. Daß solche Unternehmungen kaum einem Risiko unterworfen sind, wird Herrn Bücher schwerlich jemand glauben, ebensowenig, daß der Verleger Schriftstellern von Bedeutung die Bedingungen diktieren kann, daß sein gedrucktes Vertragsschema dem Autor vorgelegt und von diesem vollzogen wird, wie die Fabrikordnung vom Arbeiter. Freilich geht es nicht an, derartige große Unternehmungen ohne eine den Mitarbeitern bestimmt vorgeschriebene Marschroute ins Leben zu rufen; der Autor, der sich an einem derartigen Unternehmen beteiligt, wird als Glied in der Kette sich den im Interesse des Ganzen getroffenen Maßnahmen fügen müssen, wenn das Ganze zustande kommen soll.

Bücher druckt unter Beiseitesetzung von Diskretion, da er »meinen würde, eine hohe Pflicht zu versäumen, wenn er den Bedenken, welche der Veröffentlichung entgegenstehen, Raum gewährte«, einen Vertrag ab, der den Mitarbeitern an einer Serie populär-wissenschaftlicher Darstellungen aus

den verschiedensten Gebieten, die in dem Verlag einer hervorragenden Verlagsfirma erscheint, vorgelegt wird. Erscheinen nun in der Tat manche Bedingungen dieses Vertrags etwas rigoros, so muß man bedenken, daß dieser Vertrag doch nur das Schema bildet und die Verlagshandlung sicher bereit ist, auf Wunsch eines Mitarbeiters Änderungen eintreten zu lassen. Wie mir bekannt ist, ist übrigens die Ziffer der ersten Auflage viel zu hoch gegriffen; sie beträgt nicht, wie Bücher anführt, gewöhnlich 10 000 Exemplare, schwankt vielmehr zwischen 3000 und 5000 Exemplaren. Unter diesen Umständen erscheint auch der Honorarsatz von 450 ℳ für das Heft nicht allzu niedrig: er beträgt für den Bogen in kleinem Format 40—50 ℳ, was auf einen Bogen in gewöhnlichem Lehrbuchformat ungefähr 70—80 ℳ ausmachen dürfte. Bei einem Ladenpreis von 80 ₰ für das Heft — eine Popularisierung der Wissenschaft, für die gerade Bücher ein Verständnis haben sollte — dürfte kaum ein höherer Honorarsatz gezahlt werden können. Wer billige Bücher haben will — und das will doch Bücher — muß aber dafür eintreten, daß auch der Autor durch pekuniäre Uneigennützigkeit dies ermöglicht. Es ist schade, daß Bücher, wenn er schon einmal diesen Vertrag abdruckt, nicht auch andere naheliegende Sammlungen zur Vergleichung herangezogen hat. Erst dann wäre man imstande zu beurteilen, inwieweit diese Verallgemeinerung Berechtigung hat. Bis dahin kann man Herrn Bücher den Vorwurf nicht ersparen, einen einzelnen Fall, der auch bei weitem nicht so kraß liegt, wie er dargestellt ist, verallgemeinert zu haben.

Bis Herr Bücher den Beweis erbringt, daß rigorose Verlagsverträge im Buchhandel die Regel bilden, wird man wohl das Recht haben zu fragen, ob einzelne Fälle einen derartigen Aufwand von Beredsamkeit verdienen, wie sie Herr Bücher aufwendet, und einen Apparat zur Abwehr, wie ihn ein Schutzverein der Akademiker gegen den Buchhandel darstellt.

Die Lage des Sortiments.

Bücher rügt, daß die Rabattpolitik des Börsenvereins ohne vorherige genaue Tatsachenfeststellung ins Werk gesetzt worden sei. Man hätte doch vorher, wenn nicht über die

Lage derjenigen sozialen Gruppen, die durch die »ergriffenen gewaltsamen und einschneidenden Maßregeln benachteiligt« werden, doch wenigstens über die Lage derjenigen, denen geholfen werden solle, Nachforschungen anstellen sollen. Man werde aber nach beglaubigten Tatsachen über die ökonomische Lage der Sortimenter in der einschlägigen Literatur vergebens suchen (S. 165). Selbst die Frage der Vermehrung der Zahl der Sortimenter über den Maßstab, in dem diese Vermehrung vor sich gegangen ist, sei nicht genügend aufgehellt (S. 166). Trotz dieses mangelhaften Lichts behauptet Bücher, daß in der unverhältnismäßigen Vermehrung eine der Haupturſachen der in diesem Stande herrschenden Unzufriedenheit zu suchen sei.

Zuerst sei auf früher von mir Angeführtes zurückverwiesen und wiederholt betont, daß es eine starke Übertreibung ist, die getroffenen Maßregeln des Börsenvereins »gewaltsam und einschneidend« zu nennen. Ich glaube nachgewiesen zu haben, daß die Maßregeln vom Publikum sehr leicht zu ertragen sind. Über die ökonomische Lage des Sortiments Nachforschungen anzustellen, erübrigte sich für den Buchhandel, da diese Lage als durchaus unbefriedigend wenigstens jedem Buchhändler bekannt war, aus den Steuerlisten übrigens nachgewiesen werden konnte. Es war aber auch dieser Nachweis unnötig, da die ungefähre Umsatzziffer eines kleinen, mittleren oder größeren Sortiments ja bekannt ist, und aus diesen Umsatzziffern sehr leicht ermittelt werden konnte, daß der Reinertrag der meisten Handlungen unter einem Betrage bleibt, wie ihn ein Mann in der Lebens- und Bildungsstellung eines Buchhändlers zu erwarten berechtigt ist. Dies gibt ja Bücher selbst zu, schiebt aber die Schuld davon auf die übergroße Zahl der Betriebe. Bücher sagt wörlich (S. 165):

> »Die Zahl der Betriebe im Sortiment ist für den Bedarf, der durch sie gedeckt wird, zu groß; der durchschnittliche Absatz, welcher auf jeden einzelnen entfällt, reicht nicht aus, um ein Einkommen abzuwerfen, wie es der einzelne nach den Anschauungen seines Standes glaubt beanspruchen zu dürfen.«

Gibt also Bücher selbst den ungenügenden Ertrag des Sortiments zu, so brauchten wir doch wohl nicht erst diese Feststellung, die ja sozusagen gerichtsnotorisch ist, zu machen und waren wir berechtigt, auf Abhilfe zu sinnen, was ge-

schehen ist und zu den Maßregeln geführt hat, die Bücher so leidenschaftlich bekämpft. Selbst angenommen, daß nur die große Anzahl der Sortimente die Notlage verschuldet — was erst zu beweisen ist —, so waren wir doch gar nicht in der Lage, diese Anzahl zu verringern, und mußten deshalb Maßregeln planen, die die einmal vorhandene Anzahl als gegeben annahmen und geeignet erschienen, dieser Zahl Aufhilfe zu bringen. Und da war das ungesucht sich darbietende Mittel, den Preisnachlaß, den der Verleger dem Sortimenter als sachgemäß zuweist, diesem auch unverkürzt zukommen zu lassen.

Man muß Bücher Recht geben, daß eine Klarheit, in welchem Maßstab das Sortiment sich vermehrt hat, in keiner Weise besteht. Das offizielle Adreßbuch des deutschen Buchhandels hat die Grenze, innerhalb deren es Betriebe aufnimmt, im Laufe der Jahre gewechselt, verzeichnet, wie auch Bücher zugesteht, massenhaft Betriebe, die mit dem Buchhandel nur sehr lose zusammenhängen. Woldemar Köhler*) hat eine Zusammenstellung über die Jahre 1875 bis 1895 gegeben und kommt zu einer Verdoppelung der Sortimentsbetriebe in diesem Zeitraum.

Bücher zieht zu seiner Ermittlung des Wachsens der Sortimentsbuchhandlungen die amtliche Statistik des Deutschen Reichs heran. Nach dieser ist 1875—82 die Bevölkerung des Deutschen Reiches um $7\frac{1}{2}$ Prozent, die Zahl der buchhändlerischen Betriebe um 37,4 Prozent, in den Jahren 1882—1895 die Bevölkerung um 13,7 Prozent, die der Betriebe um 90,3 Prozent gewachsen, so daß auf Grund dieser Statistik die buchhändlerischen Betriebe in den letzten zwanzig Jahren sich mehr als verdoppelt hätten. Daß dies ein ungesunder Zustand ist, noch mehr, daß die Zwergbetriebe sich stark vermehrt haben, werde ich am allerwenigsten leugnen, und diese Tatsache ist auch im Buchhandel nicht unbekannt. Diese Zwergbetriebe retten zu wollen, fällt keinem Menschen ein; ihnen wird freilich mit einer Erhöhung des Verdienstes um 5 Prozent nicht geholfen. Wenn aber Herr Bücher hieraus schließen will, die Rabattregelung war nicht vonnöten, so liegt der Mangel dieses Schlusses darin, daß

*) Zur Entwicklungsgeschichte des Buchgewerbes. Gera 1896 S. 161 ff.; auch von Bücher angeführt.

man bei der Rabattregelung gar nicht daran gedacht hat, diese Zwergbetriebe schützen zu wollen, daß vielmehr auch die größeren Betriebe den früher gewährten Rabatt nicht ferner gewähren können, ohne daß ihr Nutzen auf einen Punkt sinkt, der zu der Aufrechterhaltung einer Lebensführung, wie sie von einem Buchhändler beansprucht werden kann, schlechterdings unzureichend ist. Wenn also Bücher meine auf der 25. Abgeordnetenversammlung des Verbands der Kreis- und Ortsvereine gesprochenen Worte anführt und erklärt, nach diesen Worten nicht zu begreifen, daß ich mich den geplanten Maßnahmen nicht mehr entgegengestemmt habe, so bekenne ich mich nicht nur noch heute zu diesen Worten, sondern darf auch behaupten, daß ich den weitergehenden Wünschen einzelner Vorkämpfer der Sortimenterinteressen ganz entschieden entgegengetreten bin. Es darf aber nicht vergessen werden, daß nicht allein ich dies getan habe, daß vielmehr der größte Teil der Sortimenter, die bei dieser Gelegenheit zu Wort gekommen sind, bei aller persönlichen Sympathie mit den leidenden Gliedern unseres Stands, meinen Standpunkt geteilt haben.

Wenn ich also die unverhältnismäßige Zunahme der Sortimentsbetriebe in den letzten zwanzig Jahren unverhohlen zugebe und diese Zunahme beklage, so möchte ich anderseits vor voreiligen Schlüssen aus dieser Statistik warnen. Die Zunahme ist sicher ein ganzes Teil geringer, als die Zahlen der Statistik uns glauben machen wollen. Man darf nicht vergessen, daß gerade in den letzten zwanzig Jahren eine ganze Menge Kollegen dem Buchhandel zugeführt worden sind und Eingang ins Adreßbuch des Deutschen Buchhandels gefunden haben, die bis dahin ehrsame Buchbindermeister oder Krämer in kleinen Städten gewesen waren und als solche in der Statistik figuriert haben. Derartige Händler haben schon früher den kleinen Bücherbedarf ihres Orts vermittelt und diesen von einer buchhändlerischen Sortimentsfirma in der benachbarten größeren Stadt bezogen. Findige Leipziger Herren haben nun diesen Buchbindern nahegelegt, daß es für sie doch viel lohnender wäre, ihren Bedarf direkt aus Leipzig zu beziehen mit vollem Buchhändlerrabatt, während sie bisher von dem Sortimenter nur einen gekürzten, den sogenannten Wiederverkäuferrabatt erhalten hatten. Warum sollten die Kleinhändler dies nicht tun?

So war den Herren in Leipzig geholfen und den Herren in der Provinz; die ersteren bekamen Kommittenten, die letzteren kamen als solche ins Buchhändleradreßbuch. Ein Kollege erzählte mir, daß in seiner kleinen Geburtsstadt in seiner Jugend vier Buchbinder gewesen seien, die die Schulbücher, die sie verkauften, von dem Ortsbuchhändler bezogen hätten. Jetzt seien alle vier noch da; aber alle vier hätten einen Kommissionär in Leipzig und seien »Kollegen« geworden. Solange wir die Gewerbefreiheit haben — und die dürfte auch Bücher wohl kaum abschaffen wollen — wird Durchgreifendes gegen die Vermehrung der Buchhändler sich ebenso wenig tun lassen wie gegen die Vermehrung im übrigen Kleinhandel. Ob die Maßregel, die Credner in seinem Jahresbericht*) empfohlen hat und die ich in diesen Blättern angeführt habe, sich nach und nach einführen wird, ist namentlich bei der großen Konkurrenz der Verleger untereinander sehr fraglich; ob sie helfen wird, noch fraglicher, bei Konkurrenzartikeln, sowie bei Barsortimentsartikeln würde sie sicher versagen. Meine Absicht war, darzulegen, daß die Statistik doch recht vorsichtig genossen werden will, und daß die Vermehrung des Sortimentsbuchhandels in der Statistik sicher erheblich höher angenommen wird, als sie in Wirklichkeit ist. Vielfach hat lediglich eine Verschiebung stattgefunden.

Um nun die Produktivität des Sortimentshandels zu erhärten, bringt Bücher eine Tabelle, in der eine Anzahl im Börsenblatt als verkäuflich ausgebotener Sortimentsgeschäfte aufgeführt und die Angaben der Verkäufer hinsichtlich Umsatz, Spesen und Reingewinn zur Grundlage der Berechnung des Reinertrags und des prozentualen Gewinns im ganzen Sortimentsbuchhandel genommen werden. Bezeichnenderweise sind alle angebotenen Geschäfte Kleinbetriebe, von denen nicht einmal angegeben wird, ob sie reine Buchhandlungen sind, oder ob sie sogenannte Nebenzweige führen. Dem Fachmann ist es klar, daß, wenn die Gewinnangaben richtig sind, das Letztere bei den meisten der angeführten Objekte der Fall sein muß. Bezeichnend ist, daß wohl kaum eins der verkäuflichen Sortimente ein wissenschaftliches Gepräge haben dürfte, was bei einer Darstellung, die sich doch mit dem wissenschaft-

*) Börsenblatt f. d. D. B. 1902 Nr. 41. S. 1534.

lichen Büchervertriebe beschäftigen will, immerhin bemerkenswert ist. Die Richtigkeit der gegebenen Unterlagen glaubt Bücher dadurch stützen zu können, daß die Angaben doch »recht verantwortlicher Natur« seien; »wenn sie sich später als falsch erweisen, wird ihn (den Verkäufer) der Käufer vor Gericht bringen« (S. 171). Weiß Herr Bücher denn nicht, daß im Kleinhandel nichts so im argen liegt wie die Buchführung? Daß keiner sich über seinen Nutzen so täuscht wie der Kleinhändler, weil die Unterlagen, die er hat, ungenügend sind? Daß es zudem Leute gibt, die nicht rechnen können, wird Bücher ja wohl am besten wissen. Man braucht also gar nicht wissentliche Unwahrheit anzunehmen, um die »etwas mühselige Arbeit« zu bedauern, die Herr Bücher sich mit der Zusammenstellung dieser Tabelle gemacht hat, die für das, was sie beweisen soll, vollkommen versagt.

Herr Bücher rechnet den Buchhändlerrabatt mit 30%, die Spesen mit 15%: also der Nutzen 15% des Umsatzes; im Durchschnitt soll er 16,4% sein.

> »Wer aber behaupten wollte, daß ein solcher Reinertrag auf schlechten Verdienst hinweise, würde von jedem erfahrenen Kaufmann Lügen gestraft werden.« (S. 173.)

Ich zweifle sehr, daß Herr Bücher eine solche Frage einem erfahrenen Kaufmann vorgelegt hat. Vielleicht tut er es noch nachträglich; er wird dann die Antwort erhalten, daß nicht der prozentuale Reinertrag vom Umsatz das Entscheidende sei, sondern der ziffernmäßige Reinertrag. Wenn ein Geschäft nur 20000 ℳ Umsatz erzielt und der Gewinn 15%, gleich 3000 ℳ, beträgt, so dürfte jeder ein Geschäft vorziehen, das 100000 ℳ umsetzt bei nur 10% Reingewinn. Ein weiterer Trugschluß ist Büchers Annahme, daß bei größeren Betrieben sich die Gewinnrate erheblich höher stellt, da die relativen Vertriebskosten mit der Höhe des Umsatzes abnehmen. Gewiß tun sie das, ohne daß die Folgerung richtig wäre. Gerade der Zwergbetrieb wird dadurch möglich gemacht, daß die Spesen minimal sind. Der Inhaber arbeitet allein oder mit einem Lehrling; ist er verhindert, so vertritt ihn seine Frau; seine Wohnung befindet sich hinter dem Laden; anstatt eines erwachsenen

Markthelfers bedient er sich eines halbwüchsigen Laufburschen; für Geschäftsbedürfnisse wird nur das Notwendigste ausgegeben; Ausgaben für bibliographische Hilfsmittel werden vermieden. Auf diese Weise ist es möglich, die Gewinnrate auf eine Höhe zu bringen, die ein größerer Betrieb, der mit teureren Kräften, mit anständigem Material, mit erheblichen Ausgaben für bibliographische Hilfsmittel usw. arbeitet, nicht zu erzielen vermag. Dies alles bewirkt, daß er eine Gewinnrate, wie sie der Zwergbetrieb herauswirtschaftet, nicht erreicht. Dazu kommt noch, daß der Betrieb des Buchhandels mit Einzelobjekten arbeitet. Wenn in einem Kolonialwarengeschäft der Bedarf an Zucker sich verdoppelt, so verdoppelt sich einfach der Ankauf. Erhöht sich dagegen in einem Sortiment der Umsatz um 10 000 ℳ, so erhöht sich die Tätigkeit für die Beschaffung der Ware ganz erheblich, da der größte Teil der in diesem Betrage enthaltenen festen Bestellungen einzeln, Buch für Buch, bestellt werden muß. Als einen Beweis dafür, daß der prozentuale Verdienst bei ganz kleinen Betrieben höher ist als bei größeren, ziehe ich Büchers Tabelle heran, die er wohl wird anerkennen müssen:

1.	Jahresumf.	13000 ℳ,	Reingew.	absolut	2500 ℳ	= 19,2 %	des	Umf.
2.	„	27000 „	„	„	5000 „	= 17,2 %	„	„
3.	„	14000 „	„	„	3500 „	= 25 %	„	„
18.	„	45000 „	„	„	6800 „	= 15,1 %	„	„
19.	„	60000 „	„	„	8333 „	= 13,9 %	„	„

Also die beiden einzigen größeren Objekte verdienen 15,1% und 13,9%, während ein Umsatz von 13 000 ℳ es auf 19,2%, einer von 14 000 ℳ es gar auf 25% Reingewinn bringt. Ich glaube, diese Zahlen bestätigen meine Behauptung, daß derartig hohe prozentuale Reingewinne nur bei ganz kleinen Betrieben infolge ihrer absoluten persönlichen und geschäftlichen Bedürfnislosigkeit vorkommen, und daß diese Tabelle als Beweismaterial jedes Wertes entbehrt, besser, als viele Worte es könnten.

Wenn ich auch sehr wenig Wert auf eine Berechnung des prozentualen Nutzen lege — je rentabler ein Geschäftszweig ist, um so geringer pflegt der prozentuale Nutzen zu sein und um so größer die Ausdehnungsfähigkeit des Umsatzes — so will ich Herrn Bücher doch auf diesem Wege folgen und einige Berechnungen, die aus der Praxis genommen sind, geben.

Herr Knorrn hat in seiner Schrift gegen Bücher*) zwei Geschäftsbudgets aufgestellt, eins mit einem Umsatz von 30000 ℳ und eins mit einem Umsatz von 40000 ℳ. Er gibt genaue Daten über die Unkosten und kommt bei einer Annahme von 29 Prozent Bruttogewinn zu einem

Nettonutzen von 2045 ℳ bei 30000 ℳ Umsatz
„ „ 3120 ℳ „ 40000 ℳ „

Dies ist in der Provinz, wo billige Mieten und billige Löhne sind, zu machen. In Berlin kann ein Geschäft mit 40000 ℳ Umsatz, das lediglich wissenschaftliches Sortiment führt, nicht bestehen. Nehmen wir einen Umsatz von 100000 ℳ, den nur sehr wenige Geschäfte in Berlin machen dürften: Bei einem Bruttogewinn von 30 Prozent beträgt dieser 30000 ℳ. Davon gehen ab:

Miete		6 500
Gehälter:		
1 Gehilfe	1800	
1 „	1200	
1 „	900	
2 Markthelfer	1800	
		5 700
Fracht und Emballage für Sendungen von Leipzig ca. 15000 Kilo, à 0,08		1 200
Rückfracht für Rem., 3000 Kilo, à 0,05		150
Kommissionsspesen in Leipzig		60
Porti		400
Bibliographisches Material		100
Gas, Emballage, kleine Unkosten		800
Feuerversicherung		60
5% Zinsen von 30000 ℳ Betriebskapital		1 500
Gewerbesteuer		144
		16 614

Zieht man nun von diesem Bruttogewinn von 30000 ℳ die Spesen mit 16614 „

ab, so bleiben 13386 ℳ

oder 13,4% vom Umsatz, d. h. wenn kein Pfennig Rabatt gegeben wird. Würde man aber, wie in Berlin vor der Ra-

*) Der Nationalökonom Bücher und der deutsche Sortimentsbuchhandel. Waldenburg 1903. 8°. (Vgl. auch Börsenblatt Nr. 220 v. 22. Sept. 1903.)

battregelung Gebrauch war, 10% Rabatt von 100000 ℳ Umsatz, also 10000 ℳ abgeben müssen, so bleibt als Reingewinn die Summe von noch nicht 3500 ℳ, von der noch die Steuern abgehen, die ich, abgesehen von der Gewerbesteuer, um Büchers volkswirtschaftlichen Gefühlen nicht zu nahe zu treten, außer Ansatz gelassen habe, ein Betrag, für den man in Berlin mit Familie und heranwachsenden Kindern und gewissen gesellschaftlichen Ansprüchen knapp leben kann. Bei dem jetzigen Rabattsatz in Berlin von 5% durchschnittlich gehen 5000 ℳ ab, so daß dem Geschäftsinhaber 8386 ℳ als Gewinn verbleiben. Dabei sind meine Ansätze, namentlich für Gehälter so mäßig, und es sind so wenig Hilfskräfte in Anschlag gebracht, daß jeder Fachmann meine Sätze eher für zu niedrig als zu hoch einschätzen wird. Ferner habe ich Verluste, die doch auch eintreten, nicht berücksichtigt, habe keinen Zinsverlust und für Extraausgaben nichts gerechnet. In Leipzig dürften die Verhältnisse kaum günstiger liegen, abgesehen von der Ersparung der Kommissionsspesen. Bei den wenigen großen Geschäften in der Provinz, die einen Umsatz von 100000 ℳ machen oder ihn übersteigen, stellt sich die Sache etwas vorteilhafter, da die Mieten billiger sind als in Berlin und Leipzig; auf der anderen Seite haben diese Handlungen mehr für Kommission und Frachten aufzuwenden. — **Das sind die Wuchergewinne des deutschen Sortimenters!** —

Bei Gelegenheit der Besprechung des Kapitels »Bücherpreise« werde ich noch auf den »Sortimenternutzen« zurückkommen. Hier nur noch eins. Ein Sortiment mit 100000 ℳ Umsatz gehört zu den größeren Betrieben im Buchhandel. Wenn nun bei diesem nicht leicht und nicht in den ersten Jahren zu erreichenden Umsatz der Nutzen des Betriebsunternehmens etwa 8000 ℳ beträgt, so scheint mir dies zu beweisen, daß der Nutzen des Sortimenters ein sehr bescheidener ist und keineswegs dazu angetan, den Buchhändler als Verteurer geistigen Brots hinzustellen!

Daß ein großer Teil der Sortimentsbetriebe den Kredit des Kommissionärs in Anspruch nehmen muß, ist richtig. Es hängt dies aber mit der ganzen Entwicklung zusammen. Der Kommissionär ist eben zugleich der Bankier des Sortimenters, und wenn der Kommissionär diesen Kredit nicht zu teuer berechnet und der Kommittent ihn nicht unverhältnis-

mäßig hoch werden läßt, ist die Sache ebenso viel oder so wenig bedenklich, wie wenn ein andrer Kaufmann Bankkredit in Anspruch nimmt. Freilich ließe sich dieser Kredit billiger beschaffen, wenn der Kleinhandel einig wäre und etwas Mut und Geld für gemeinsame Unternehmungen hätte. Leider ist jetzt an dergleichen nicht zu denken. Das Vereinssortiment, das ich seiner Zeit mit meinem verstorbenen Freunde Hans Reimarus begründet habe, sollte auch diesen Zwecken dienen!

»Die Zahl der Konkurse im Buchhandel ist verhältnismäßig gering.« (S. 175).

Ich habe schon weiter oben gesagt, daß diese Tatsache dem Buchhandel zur Ehre gereicht. Der Buchhändler versucht eben, wenn es irgend geht, seinen Verpflichtungen gerecht zu werden, selbst unter den größten persönlichen Opfern.

»Gewiß liegen in der überkommenen Organisation des Buchhandels betriebsverteuernde Momente; aber die vielberufenen Leipziger Kommissionsspesen spielen doch entfernt nicht die Rolle, die gewöhnlich vorausgesetzt wird.« (S. 175).

Über die erste Hälfte des Satzes werden wir bei Gelegenheit der »Bücherpreise« zu sprechen haben; hinsichtlich der zweiten Hälfte gebe ich Bücher vollkommen Recht. Bedenkt man den vielen Kleinkram des Buchhandels, der häufig eine Mühaufwendung beansprucht, die gar nicht bezahlt werden kann, und nimmt man auf die prompte und sachgemäße Erledigung Rücksicht, mit der der Leipziger Kommissionär jeden Auftrag ausführt, so kann man die geforderte Entschädigung nur als mäßig bezeichnen.

Wenn Herrn Bücher die gesamten Betriebskosten der Sortimenter auf durchschnittlich $12^1/_2$ Prozent angegeben worden sind, so ist die Quelle keine klare gewesen. Die Betriebskosten betragen zweifellos mindestens 15 Prozent, steigen aber bis auf 18 Prozent. Ebenso ist der Bruttonutzen bei Wahrnehmung aller Bar- und Partievorteile nach ganz genauer Berechnung auf 30 Prozent zu beziffern, nicht höher, selbstverständlich bei wissenschaftlichen Büchern. Daß bei Konkurrenzartikeln auch höhere Nutzen zu erzielen sind, ist zuzugeben; doch steht diesem ein größeres Risiko gegenüber, auch haben wir es ja hier nur mit dem wissenschaftlichen

Sortiment zu tun. Dabei ist schon Ersparung an Barprovision durch direkten Verkehr, die Erleichterung durch die Barsortimente, und was irgend zu ersparen möglich ist, in Anschlag gebracht. Unter 15 Prozent Spesen kommt man nicht, wohl aber darüber. Das mag Bücher einem alten Buchhändler, der auch eine sehr genaue, zuverlässige, doppelte Buchführung hat, glauben.

Ob nun den Darlegungen Büchers, daß der »Sortiments-Buchhandel an sich ein in sehr hohem Maße lohnender Handelszweig ist« (S. 177), mehr zu glauben ist, oder den meinigen, daß, bei der immerhin beschränkten Ausdehnungsfähigkeit des Buchhandels, auch wenn man ihn »nicht an unmöglichen Orten und nicht ohne ausreichende Zutat von Kapital und Arbeit betreibt« (S. 177), es keinen Handelszweig gibt, der eine solche Summe von Arbeit und steter Aufmerksamkeit erfordert und dabei seinen Jüngern einen so bescheidenen Ertrag gewährt —, muß ich den Lesern überlassen.

> »Was eine große Zahl von kapitalschwachen Sortimentsbuchhandlungen in schwierige Lage bringt, das ist die Gewährung unvernünftig langen Kredits an das Publikum« (S. 177.)

trifft den Nagel auf den Kopf. Wenn nur Herr Bücher zugleich ein Radikalmittel gegen dieses Übel angegeben hätte! In der Tat, der Kredit, der im Buchhandel einfach *erzwungen* wird, ist ein geradezu ruinöser. Nur irrt Herr Bücher, wenn er meint:

> »zumal einer Kundschaft gegenüber, die zahlen kann und auch meist gern früher zahlen würde, wenn nur rechtzeitig die Rechnung vorgelegt würde.« (S 177.)

Herr Bücher darf nicht vergessen, daß das Publikum des Sortimenters nicht bloß aus ordentlichen Professoren besteht — abgesehen davon, daß die Herren, wenn sie ordentliche Professoren geworden sind, vielfach aufhören zu kaufen und sich an den Frei- und Rezensionsexemplaren genügen lassen.

Doch dies nur nebenbei! Tatsächlich besteht unser kaufendes Publikum vielfach aus Studenten — und gerade die pekuniär schlecht gestellten sind die, die Bücher brauchen und kaufen — sowie aus Privatdozenten und außerordentlichen Professoren, die nicht aus dem Vollen wirtschaften können.

Gerade denen, die nicht so können, wie sie möchten, wird aber der Buchhändler gern auch mal länger kreditieren, weil er sich bewußt ist, damit der Wissenschaft mittelbar zu nützen. Aber bei denen, die es können, ist häufig der gute Wille zu zahlen nicht vorhanden, und diese Kategorie, die ruhig Vierteljahr für Vierteljahr sich die Rechnung schicken läßt, ohne zu murren, aber auch ohne zu zahlen, ist die crux des Sortimenters. Direkt auf Zahlung dringen, ist schon gefährlich: es kostet gewöhnlich den Kunden, manchmal auch das geliehene Kapital. Da nun jeder Sortimenter gern seine Kunden behält, namentlich bei der Natur des wissenschaftlichen Publikums, wo ein Kunde den andern nach sich zieht, so zieht sich auch die Rechnung aus einem Jahr ins andre. Der Rat des Herrn Professors an den Buchhändler, nicht zu lange zu kreditieren, ist ein sehr schöner, schöner — Traum! Vielleicht gibt Herr Professor Bücher einmal unsern Kunden den Rat, prompter zu zahlen! Die Abschaffung des Rabatts bezw. seine Einschränkung, war ein tüchtiges Stück Arbeit; der Versuch einer Einschränkung des Kundenkredits aber könnte einen Herkules zur Verzweiflung bringen!

Das Barsortiment.

Dieses Kapitel ist eins der wenigen erfreulichen dieses Buches. Bringt es auch dem Buchhandel nichts Neues, so wird es doch manchem außerhalb des Buchhandels Stehenden Verständnis für diese Form buchhändlerischen Vertriebes bringen und Achtung für diese wahrhaft geniale Organisation einflößen. Der gewaltige Einfluß, den die Barsortimente gegenüber dem Verlag schon heute geltend machen, wird gekennzeichnet, als Zukunftsbild die Vereinigung der beiden größten Barsortimente hingestellt.

›Für die wissenschaftliche Bücherproduktion können sie noch große Bedeutung gewinnen, wenn man einmal zum genossenschaftlichen Fachverlag übergehen wird‹ (S. 186), eine Perspektive, die man den Mitgliedern des akademischen Schutzvereins gönnen kann, wenn sie auch heute eine andere Bezeichnung als Zukunftsmusik nicht beanspruchen kann.

> ›Die Hoffnung, der ein Teil der Verleger sich hingegeben hat, daß immer mehr Barsortimente entstehen und sich durch gegenseitige Konkurrenz schließlich selbst vernichten würden, war eine Selbsttäuschung. Nicht

in der Vernichtung, sondern in der Überführung der bestehenden Barsortimente aus der privaten in die genossenschaftliche Unternehmungsform wird das Heil der Zukunft zu suchen sein.« (S. 186.)

Mit dieser freundlichen Perspektive schließt das Kapitel. Danach würde auf dem umgekehrten Wege einer meiner Lieblingsgedanken verwirklicht werden, den ich auf dem direkten Wege der Genossenschaft habe müssen scheitern sehen.

Reisebuchhandel und Ratengeschäft.

Auch der Reisebuchhandel findet nicht den Beifall des Herrn Professors. Namentlich sind ihm die Objekte des Reisebuchhandels, die in Enzyklopädien, großen Nachschlagewerken und andern Sammelwerken bestehen, ein Dorn im Auge. Diese, meistens der Initiative der Verleger ihr Entstehenden verdankenden Unternehmungen haben nun zeitweise eine solche Betriebsamkeit zuwege gebracht,

»daß in einzelnen Zweigen der Wissenschaft alles, was an deutschen Hochschulen die Feder führen konnte, eingespannt war und die eigentliche Forschertätigkeit darunter litt, wie sich deutlich an der Abnahme der monographischen Literatur in dieser Zeit erkennen ließ. Ja selbst ausländische Spezialisten wurden in den Dienst dieser Unternehmungen gestellt« (S. 187).

Ein nicht sehr schmeichelhaftes Bild für die Universitätslehrer, wie sie sich in den Frondienst einspannen lassen! Pegasus im Joche! Und mitten unter den Eingespannten Professor Bücher selbst, der sich ja auch an einem dieser Unternehmungen, dem Handwörterbuch der Staatswissenschaften, hat einspannen lassen. Schade, daß Bücher uns die Gründe verschweigt, die ihn veranlaßt haben, diese Fron über sich ergehen zu lassen, denn die Begründung, daß die Mitarbeit sich aus der Furcht erklärt, »die Fachgenossen könnten aus dem Fehlen ihres Namens an einer Stelle, wo sie sich als Autoritäten zu betrachten gewöhnt haben, unliebsame Schlüsse ziehen« (S. 188), erscheint mir doch etwas lahm, und dürfte für einen Autor von der Bedeutung Büchers wohl nicht allzu schwer in die Wagschale fallen.

»Ob diese Werke für die Wissenschaft ein Segen sind, mag dahingestellt beiben« (S. 188).

Auch ich bescheide mich, hierüber ein Urteil zu fällen. Ich meine aber, daß diese ganze Fragestellung unglücklich ist. Die Verallgemeinerung, der Herr Bücher in dem ganzen besprochenen Buche huldigt, ist hier ganz besonders vom Übel. Daß ein wissenschaftliches Bedürfnis für solche Werke vorliegen kann, gibt Bücher selbst zu; es wird sich also immer darum handeln, zu entscheiden, ob ein solches wissenschaftliches Bedürfnis vorhanden ist oder nicht. Freilich dürften die Meinungen hierüber sehr häufig auseinandergehen. Nimmt man aber gegebenenfalls das Bestehen eines Bedürfnisses an, so ist der Vorwurf unverständlich, daß diese Unternehmungen

> . . . »viel häufiger der Unternehmungslust findiger Verleger oder der Initiative betriebsamer Herausgeber ihre Entstehung verdanken, als dem freien Entschlusse originaler Forscher und weite Wissensgebiete beherrschender Denker« (S. 188).

Solche Unternehmungen können eben nicht von einem einzelnen gemacht werden; es muß sich eine ganze Anzahl hervorragender Spezialisten vereinigen, wenn das Werk wirklich hohen Ansprüchen genügen soll. Es muß ein Plan entworfen, die Absatzbedingungen geprüft, die Herstellungskosten festgestellt, der Stoff und der Umfang, den ein Artikel haben darf, muß bestimmt, die einzelnen Kräfte müssen zur Mitarbeit aufgefordert werden. Dies wieder kann aber nur ein *einzelner* tun und tut am besten ein »findiger« Verleger oder Herausgeber, nämlich ein solcher, der imstande ist die rechten Leute zu finden und zu diesem Werke zu vereinigen. Wollte man warten, bis aus der natürlichen Anziehung der Kräfte sich eine Anzahl Fachgelehrter *von selbst* zusammenfindet, also gewissermaßen selbst »*findig*« wird, so würden Werke, wie ein Konversationslexikon, wie das Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Eulenburgs Realenzyklopädie niemals zustande gekommen sein. Bücher stört auch das Gewicht der Bände; die 19 Kilo, die das Handwörterbuch insgesamt wiegt, machen ihm Pein, ebenso der fünfpfündige Band von Luegers Lexikon der gesamten Technik; aber auch diese Gewichte haben ihr Gutes, wenn man sich bemüht, an jeder Sache auch die günstige Seite zu sehen: der vielbeschäftigte geistige Arbeiter kann bei fleißigem Gebrauch dieser Bände der gerade Gelehrten nicht genug zu empfehlenden Hantelübungen entraten!

Daß manche dieser Unternehmungen reinen Buchhändlerspekulationen ihr Dasein verdanken, braucht nicht geleugnet zu werden. Der Verleger ist eben doch auch Kaufmann, und im Buchhandel gibt es, ebenso wie im übrigen Handel, Geschäftsleute, die den Nutzen höher achten als rein ideale Gesichtspunkte. Daß dies aber im Buchhandel im überwiegenden Maße der Fall ist, wäre erst zu beweisen. Herr Bücher hat diesen Beweis nicht angetreten. Als Beweis dagegen kann aber gelten, daß man vom Scheitern derartiger Unternehmungen wenig gehört hat.

Die Kostspieligkeit der Herstellung solcher Werke bedingt stets einen Massenabsatz. Ein Massenabsatz ist aber nur zu erreichen, wenn ein Bedürfnis vorliegt. Auch der Reisebuchhandel ist nicht imstande ein Bedürfnis zu schaffen; er kann es lediglich wecken und großziehen. Ohne das Vorhandensein eines Bedürfnisses ist ein solches Unternehmen rettungslos verloren. Die »Findigkeit« des Verlegers besteht gerade darin, ein noch nicht befriedigtes Bedürfnis zu entdecken und zu befriedigen. Ich erinnere mich eines kunstgewerblichen Unternehmens, das textlich und bildlich vorzüglich ausgestattet und dessen Verleger seiner Verbreitung durchaus gewachsen war. Der Fehler war nur, daß der Verleger seiner Zeit vorausgeeilt war, daß ein Bedürfnis nicht vorhanden war; das Unternehmen hatte keinen Bestand. So erklärt sich der von Bücher »kaum für möglich gehaltene« Erfolg des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften, der sofort nach Fertigstellung der ersten Auflage eine zweite nötig machte. Es war eben ein Bedürfnis. Ich kann Herrn Bücher verraten, daß ich dieses Bedürfnis seit mehr als zwanzig Jahren empfunden habe; Überhäufung mit andern Arbeiten und auch die Nötigung, mit meinen Mitteln hauszuhalten, haben mich zu einer Ausführung dieses Gedankens nicht kommen lassen. Nimmt man noch Büchers eignes Zugeständnis, daß die Verleger, um die Werke möglichster Vollkommenheit zu nähern, selbst ausländische Spezialisten »in den Dienst dieser Unternehmungen stellten«, daß an der Ausstattung nicht gespart wurde, daß die Werke gleich in soliden Halbfranzbänden auf den Markt kamen, und daß selbst »das Mitarbeiterhonorar für deutsche Verhältnisse ungewöhnlich reich bemessen« war (S. 187), so bleibt von den Vorwürfen nicht mehr viel übrig, als daß

es »dahingestellt bleiben mag, ob diese Werke für die Wissenschaft ein Segen sind« (S. 188), und daß manche dieser Unternehmungen »reine Buchhändlerspekulationen« sind (S. 189), ein Vorwurf, der wieder eine der beliebten unfaßbaren Verallgemeinerungen Büchers ist, mit denen sich nichts anfangen läßt, und denen man Erscheinungen wie »Ratzel, Die Erde und das Leben«, »Ranke, Der Mensch« u. a. entgegenstellen kann.

Die Möglichkeit, diese schweren Bände (S. 191) in einer Anzahl unterzubringen, die notwendig ist, wenn man sie zu einem verhältnismäßig mäßigen Preise dem Publikum anbieten soll, bietet der Reisebuchhandel. Das Sortiment ist in der Tat hierzu nicht imstande. Aber nicht etwa seiner Rückständigkeit halber, wie Bücher in wohlwollender Weise annimmt, sondern weil sich die große Mehrzahl von Personen, die nie in einen Buchladen kommt, von einem Reisenden, der sie zu diesem Zweck persönlich aufsucht, die Notwendigkeit des Besitzes eines bestimmten Buches, z. B. eines Konversationslexikons, beweisen läßt. Aber auch auf Leute, die sonst Bücher kaufen, übt die persönliche Vorlage, namentlich durch einen redegewandten Mann, der ja häufig den gebildeten Klassen angehört, auch wohl Reserveleutnant, manchmal auch wirklicher, wenn auch nicht aktiver Offizier ist, eine ganz andre Wirkung aus, als eine stumme Ansichtssendung, die sich nicht selbst laut anpreisen kann. Dazu kommt, daß der Reisende gewöhnlich nur ein Werk vorlegt, dieses eine Werk aber nun als das Non plus ultra hinstellt, das der Besuchte jedenfalls besitzen müsse.

Es kann deshalb gar nicht die Rede davon sein, daß »der Sortimentsbuchhandel trotz der großen Zahl seiner Vertreter es nicht verstanden habe, mit diesen Kreisen Fühlung zu gewinnen« (S. 200). Ein stehendes Gewerbe läßt sich nicht mit einem Reisegewerbe verbinden. Wohl kann der stehende Sortimenter auch neben seinem Sortiment den Reisebuchhandel betreiben; dann sind es aber zwei verschiedene Geschäfte, denen eine Person vorsteht. Und dies ist vielfach der Fall. Aber den Reisebuchhandel einfach dem stehenden Sortiment angliedern, geht nicht an. Außerdem gehört zum Reisebuchhandel ein größeres Kapital, als es zahlreiche Sortimenter besitzen. Also nicht um Fühlung mit gewissen Kreisen zu gewinnen, handelt es sich, sondern um

systematische Bearbeitung dieser Kreise durch persönlichen Besuch mittels geeigneter Vertreter. Dazu kommt noch, daß die Reisebuchhandlungen ihr Geschäft vielfach durch die Ratenzahlung machen, ein Geschäftsprinzip, auf das das Sortiment aus den verschiedensten Gründen nicht eingehen kann. Welche Schäden dieses Ratengeschäft im Gefolge hat, gibt ja Bücher selbst zu. Daß es die Schleuderei auf weiten Gebieten fördert, daß die auf Raten verkauften großen Werke nach Zahlung einiger Raten häufig an Antiquare veräußert werden und nun den neuen Exemplaren fühlbarste Konkurrenz machen, daß der Reisebuchhändler gezwungen ist, in der denkbar härtesten Weise seine Schuldner zur Zahlung zu zwingen.

Ob der Reisebuchhandel an Höhe des Umsatzes den stehenden Buchhandel wirklich bei weitem übertrifft, wie Bücher behauptet, kann ich nicht kontrollieren; daß sein Umsatz sehr bedeutend ist, ist zweifellos. Man muß aber dabei bedenken, daß der Reisebuchhandel nur an große, teure Werke herangeht, die einen Umsatz versprechen, daß er ferner Leuten kreditiert, denen der stehende Buchhandel niemals kreditieren würde und könnte. Dazu kommt der Schaden, den der Reisebuchhandel dem Sortimenter zufügt, nicht so dadurch, daß er ein Buch verkauft, das der Sortimenter wahrscheinlich nicht verkauft hätte, sondern dadurch, daß er die Kaufkraft derer, die ihm ein größeres Werk abgekauft haben, für die ganze Zeit der Dauer der Ratenzahlung lähmt.

> »Der Reisebuchhandel ist nicht etwa eine billigere Vertriebsart; er muß sich sehr spezialisieren; jede Kolportagebuchhandlung führt nur wenige Artikel; jeder Reisende „arbeitet" meist nur auf ein Werk; seine Spesen sind bedeutend.« (S. 198.)

Wie kann Bücher dies schreiben und zugleich behaupten, daß nirgends der Sortimenter seine Energielosigkeit und Unzulänglichkeit so klar bewiesen habe wie an dieser Stelle. Man stelle nur die Universalität des Sortiments — selbst bei Spezialisierung — dem einen oder den wenigen Werken, für die der Reisebuchhandel arbeitet, gegenüber, und die Ungerechtigkeit des Vorwurfs springt in die Augen.

Die Schattenseiten des Reisebuchhandels erkennt Bücher sehr wohl: die Festlegung eines Bücherkäufers durch die Verpflichtung der Ratenzahlung, die Gefahr der Verführung,

ein teures Werk zu kaufen, für das weder der Geldbeutel des Käufers, noch seine Bildung ausreicht, die Verschleuderung der gekauften Werke nach Erlegung einiger Raten, die Belastung der Gerichte durch Massenklagen. Er nennt den Reisebuchhandel Raubbau:

> »aber bereits machen sich auch die Folgen des Raubbaues bemerklich, den der Wanderbuchhandel auf dem Absatzfelde unserer Literatur getrieben hat.« (S. 203.)

Es erscheint mir geradezu ehrenvoll, wenn der stehende Buchhandel sich an einem solchen Raubbau nicht besonders beteiligt hätte!

Daß der Reisebuchhandel den stehenden Betrieb schädigt, ist zweifellos; wie groß der Schaden ist, läßt sich schwer schätzen, noch weniger nachweisen. Daß der Reisebuchhandel nebst Ratenzahlung unter den Studierenden schon festen Fuß gefaßt habe, scheint mir etwas übertrieben, ebenso die Behauptung, daß das Risiko bei diesem Geschäftsbetriebe ein sehr geringes sei. Von einem schwungvoll betriebenen Ratenhandel in Berlin und Leipzig in größerem Umfange ist mir nichts bekannt; im Gegenteil weiß ich, daß verschiedene Handlungen diesen Betrieb wegen der großen Verluste und des durch den langen Kredit bedingten geringen Nettonutzens wieder aufgegeben haben.

Resthandel und modernes Antiquariat.

Dieser Abschnitt bespricht die in der Überschrift genannten Geschäftszweige und die Entwicklung, die sie genommen haben. In einer Anmerkung sagt Bücher: daß man den Mischkatalogen an sich die Berechtigung nicht absprechen könne, da sie für die Wissenschaft wertvolle bibliographische Hilfsmittel abgeben. Dies ist zweifellos der Fall; man kann sogar sagen, daß Spezialgeschäfte ohne Mischkataloge nicht auskommen können. Wenn der Spezialist die Literatur eines Faches verzeichnen will, muß er die neuere und neueste Literatur ebenso berücksichtigen, wie die ältere antiquarisch auf seinem Lager befindliche. Aber man muß ebenso im Interesse des Händlers wie des Publikums verlangen, daß die Mischkataloge für jeden erkennen lassen, was antiquarisch und was neu aufgenommen ist. Es kann dem Käufer nicht gleichgültig sein, ob er ein Buch zum Neupreise erwirbt, das

er glaubt antiquarisch bestellt zu haben. Auf welche Weise diese Unterscheidung zwischen neuen und antiquarischen Büchern durchgeführt wird, wird füglich dem Ermessen des einzelnen Herausgebers von Katalogen zu überlassen sein; daß aber eine solche Unterscheidung erkennbar durchgeführt wird, wird man unter allen Umständen fordern müssen.

Bücher meint, daß sich in neuerer Zeit eine Meinungsänderung hinsichtlich des modernen Antiquariats, auf dessen Entwicklung man große Hoffnungen gesetzt habe, vollziehe.

> »Nirgends hat sich nämlich die Schwäche des Sortiments so auffallend gezeigt als an dieser Stelle.« (S. 210.)

Diese Schwäche des Sortiments findet der Fachmann, der über diese Materie an Herrn Bücher eine Mitteilung hat gelangen lassen, darin, daß der Sortimenter, der bis zur Entstehung des modernen Großantiquariats gewohnt gewesen war, sich in der Hauptsache auf den Verkauf des ihm von den Verlegern in ausgiebigster Weise zur Verfügung gestellten Kommissionsguts zu beschränken, nunmehr zum festen, zum baren Einkauf auf sein eignes Risiko übergehen wollte, dabei aber nicht imstande war seine Absatzfähigkeit zu beurteilen, den Ankauf seinem Kapital anzupassen, und infolgedessen bald sein Kapital festlegte, ein großes Lager schwer und nur langsam verkäuflicher Bücher erhielt, dadurch in Schwierigkeiten geriet, die häufig zum Zusammenbruch führten. Die Vermehrung der buchhändlerischen Konkurse in den Jahren 1900 und 1901 soll hiermit zusammenhängen.

Ich muß erklären, daß ich nicht imstande bin zu beurteilen, in wieweit diese Darstellung auf Tatsachen beruht. Es fehlen mir alle Daten zur Beurteilung, inwieweit das Sortiment sich an dem Verschleiß der Artikel des modernen Antiquariats beteiligt hat. Ich habe bisher immer angenommen, daß dies in größerem Maßstabe überhaupt nicht der Fall gewesen ist, beziehungsweise sich nur auf eine kleine Anzahl Firmen beschränkt hat und daß der Vertrieb wesentlich in den Händen sogenannter moderner Antiquare — im Gegensatz zu den eigentlichen Antiquaren, den Verkäufern von Büchern aus zweiter Hand — konzentriert worden ist. Wenn das Sortiment sich auch dem Vertriebe des modernen Antiquariats zugewendet hat, so hat es doch sicherlich den

Bezug von Jugendschriften und Geschenkwerken bevorzugt, bei denen ein erhebliches Risiko nicht zu besorgen war. Einzelfälle sind mir bekannt; aber gerade diese weisen große Erfolge, nicht Schädigungen der Firmen auf, die dem modernen Antiquariat ihre Tatkraft und ihr Kapital zugewendet haben. Auch hier dürften Einzelfälle eine Verallgemeinerung gefunden haben, die ja den Zweck, die Rückständigkeit des Sortimenters zu erweisen, erfüllt.

Bücherpreise.

»Es ist eine in wissenschaftlichen Kreisen weitverbreitete Klage, daß die Bücherpreise in Deutschland während des letzten Menschenalters fortgesetzt gestiegen seien und daß ihre derzeitige Höhe diejenige der vergleichbaren französischen und englischen Werke in auffallendem Maße übersteige« (S. 214).

Dies hatte auch Paulsen behauptet und Dr. Ruprecht*) war dem entgegengetreten. Wunderbar wäre es ja nicht, wenn die Bücherpreise in Deutschland gestiegen wären. Abgesehen davon, daß in den letzten dreißig Jahren der Geldwert gefallen ist, sind die Kosten für Satz und Druck um gut 25 Prozent bei wissenschaftlichen Werken, — bei kompliziertem Satz und verschiedener Schrift erhöht sich infolge der Zuschläge für mehrere Schriftgattungen, fremdsprachigen und Tabellensatz diese Preissteigerung auf 35—40 Prozent —, die Schriftstellerhonorare etwa auf das doppelte gestiegen. Und doch kann man von einer allgemeinen Verteuerung der Bücher nicht sprechen. Der Grund dafür liegt einerseits in dem größeren Absatz zahlreicher Büchergattungen, in der größern Differenzierung der Bücherpreise, in der Herabdrückung des dem Sortimenter gewährten Rabatts, endlich in dem erheblich gesunkenen Unternehmergewinn des Verlegers. Daß es eine Anzahl Werke gibt, die teuer, zu teuer sind, soll gewiß nicht geleugnet werden, daß aber eine Tendenz zur Erhöhung der Bücherpreise vorliegt, ist sicher nicht der Fall, vielmehr das Gegenteil. So war vor dreißig Jahren der Preis für einen mäßigen Romanband 10—12 ℳ, heute ist er 6 ℳ, und Romane erster Autoren zu 3—4 ℳ sind keine Selten-

*) Vom deutschen Buchhandel. Vier Aufsätze von Dr. F. Paulsen und Dr. W. Ruprecht. Leipzig 1903.

heit mehr. Die Möglichkeit einer solchen billigeren Preisstellung erwächst aus dem größern Absatz, und dies widerlegt den Satz Paulsens, daß der deutsche Verleger nicht den Mut habe, sich dem Prinzip des kaufmännischen Großbetriebs — großer Umsatz, kleiner Nutzen — anzuvertrauen. Es widerlegt aber zugleich den Vorwurf, der dem deutschen Publikum gemacht wird, daß es keine Bücher kaufe. Während vor dreißig Jahren der Verleger belletristischer Literatur wesentlich auf die Leihbibliotheken rechnen mußte und nach dem mutmaßlichen Verkauf an diese Institute seinen Preis berechnete, denkt heute kein Verleger mehr an diesen Absatz, sondern rechnet auf den Absatz an das Publikum, das auch bei wirklich guten Erscheinungen seine Berechnung nicht zuschanden werden läßt. In einem sehr lesenswerten, flott und kampfesfroh geschriebenen Aufsatz hat J. Grunow*) diesem Köhlerglauben, daß das deutsche Volk keine Bücher kaufe, den Todesstoß versetzt. Grunow erinnert an den Absatz von Jörn Uhl und Bismarcks Gedanken und Erinnerungen:

> »ein Publikum, das in ein paar Monaten über eine halbe Million für einen einzigen Roman, wie Jörn Uhl, an dem die meisten nicht einmal viel Geschmack finden, willig hergibt, oder in ebenso kurzer Zeit fast zwei Millionen für Bismarcks Gedanken und Erinnerungen opfert, die es nicht einmal versteht, ist kein schlechtes Publikum.«

Ist die belletristische Literatur in den letzten dreißig Jahren entschieden billiger geworden, so ist bei der wissenschaftlichen Literatur, wenigstens im allgemeinen, eine irgendwie wesentliche Verteuerung nicht eingetreten, wie sie eigentlich, wenn man die Verteuerung der Satzkosten und der Verfasserhonorare in Anschlag bringt, hätte eintreten müssen. Freilich sind Monographien, die nur ein sehr beschränktes Publikum haben — der Absatz selbst anerkannter tüchtiger Arbeiten beträgt häufig kaum mehr als hundert Exemplare —, teurer geworden. Der geringe Absatz dieser Literatur hat seine Hauptursache in den Geschenkexemplaren

*) Vom Bücherkaufen und Bücherpreisen in Deutschland. (Grenzboten 1903, Nr. 33 vom 13. August.)

der Verfasser und in dem gesteigerten Versand von Rezensionsexemplaren an Zeitschriften. Beide wenden sich gerade an die geborenen Interessenten für das Buch, die dadurch, daß sie es unentgeltlich erhalten, des Ankaufs enthoben sind. Eine weitere Ursache des geringen Absatzes wissenschaftlicher Literatur liegt in der Schreibfreudigkeit der deutschen Gelehrten und in der mangelnden Widerstandskraft der Verleger gegen diese Krankheit, aber auch in der übergroßen Konkurrenz der Verleger gegen einander, die viel, viel größer ist, als die Konkurrenz der Sortimenter gegen einander. Ist ein neues Gesetz verabschiedet, so muß jeder namhafte juristische Verlag seinen Kommentar haben und findet leider auch immer noch die wissenschaftliche Kraft, die ihm dazu verhilft. Darin liegt ein verteuerndes Moment; je mehr Bücher über einen Gegenstand geschrieben werden, um so geringer wird die Verkaufswahrscheinlichkeit für jedes einzelne, denn die Aufnahmefähigkeit des Publikums hat eine Grenze, und wenn ein Fachmann zwei Kommentare zu einem Gesetz hat, hat er meistenteils genug und verzichtet gern auf den dritten und vierten, der noch erscheint, selbst wenn er besser und gründlicher sein sollte als die bisher veröffentlichten. Paulsen weist auch darauf hin, daß der Verfasser dadurch, daß er für die erste Auflage bescheidene Honoraransprüche mache, dem Verleger den Ansatz eines billigeren Preises ermöglicht. Auch dies wäre ein Weg, zu einer Verbilligung der wissenschaftlichen Literatur zu gelangen. Es ist sicherlich ein ganz gewaltiger Unterschied in den Herstellungskosten, ob ein Honorar 40 oder 80 ℳ für den Bogen beträgt, rechnet doch Bücher (S. 227), daß das Honorar von 40 ℳ 33⅓ Prozent der Herstellungskosten ausmacht. Nimmt man 1000 Exemplare als Auflageziffer und 40 ℳ bezw. 80 ℳ als Bogenhonorar, so würde die Herstellung eines Bogens etwa zu stehen kommen:

Honorar	0,04	0,08
Satz und Druck	0,07	0,07
Papier	0,02	0,02
Umschlag	0,01	0,01
Papier dazu	0,005	0,005
Buchbinder	0,002	0,002
Prospekte und Bekanntmachungen	0,003	0,003
Transport:	0,15	0,19

Transport:	0,15	0,19
Allgemeine Geschäftsunkosten 15 %	0,02	0,03
Unternehmergewinn	0,03	0,03
	0,20	0,25
Buchhändler-Rabatt	0,07	0,09
	0,27	0,34

Der Bogen würde also bei 40 ℳ Honorar für 27 ₰ verkauft werden können, bei 80 ℳ aber nicht unter 34 ₰. Wenn nun Bücher meint, daß bei Erhöhung der Auflage die Gesamtkosten sich nur wenig vergrößern, die Herstellung des einzelnen Bogens aber erheblich billiger wird, so ist dies unbestreitbar; Bücher vergißt nur, daß die Interessenten sich nicht so willkürlich vermehren lassen, wie man eine Auflage erhöhen kann. Die Zahl der vorhandenen Interessenten bezw. der Bruchteil der als Käufer zu erwartenden Interessenten bestimmt die Höhe der Auflage. Daß diese Zahl keine mathematisch bestimmbare ist, ist klar, eine annähernde Genauigkeit verbürgt die Erfahrung, und diese Erfahrung lehrt den Verleger, wie viel Exemplare er drucken darf; danach bestimmt sich der Kosten-, bestimmt sich der Verkaufspreis. Das schwierigste Problem des Verlegers wird freilich immer das Absatzproblem bleiben; ich meine aber, die Erfahrungen, die der Verleger praktisch erprobt hat, wiegen theoretische Erwägungen auf.

Wenn aber Paulsen das psychologische Moment anführt, den Käufer, der stutzt, wenn er sieht, daß ein neues Drama 2—3 ℳ kostet, ein Reclambändchen nur 20 ₰, so wird diesem Herrn schwerlich zu helfen sein. Bei der denkbar größten Verbreitung und bei dem dadurch ermöglichten billigsten Preise werden neue Arbeiten nie so billig sein können, daß sie mit Reclambändchen in Wettbewerb treten können. Paulsen gesteht zu, daß seine Auseinandersetzungen nicht auf der Grundlage statistischer Untersuchungen beruhen, sondern auf allgemeinen Eindrücken und Einzelfällen, auch Bücher muß dieses Zugeständnis machen. Bücher will seine Ansicht auf das Gefühl des justum pretium stützen, es scheint mir aber recht heikel, derartige Fragen, die lediglich durch eine exakte Beobachtung gelöst werden können, auf ein Gefühl zu stützen. Leider gibt es keine statistischen Unterlagen, die nur durch zeitraubende Untersuchungen beschafft werden können. Bücher versucht, durch Zusammenstellung

einer Anzahl Werke der deutschen, französischen und englischen Literatur wenigstens für die Behauptung einen Beweis zu schaffen, daß die deutschen Bücher teurer seien als entsprechende französische und englische. Zu diesem Zweck berechnet Bücher, was je 10000 Silben in deutschen, französischen, englischen Büchern ähnlicher Richtung kosten. Weshalb Bücher die Silben zählt, anstatt die Buchstaben, ist ganz eigentümlich, ist doch die Berechnung nach Buchstaben eine bedeutend genauere und sicherere und wird deshalb auch gewöhnlich angewandt, wenn es sich um Kalkulation von Werken handelt. Will man aber Werke in verschiedenen Sprachen mit einander vergleichen, so ist die Berechnung nach Silben vollkommen unzulässig, weil irreführend. Schon Dr. A. Elster hat in seiner Besprechung des Bücherschen Buches*) auf die Tatsache hingewiesen, daß die Silben in den deutschen Wörtern im Durchschnitt mehr Buchstaben zählen als französische und englische Wörter. Nach den Berechnungen, die Elster angestellt hat, beträgt dies zu gunsten der deutschen Bücher 10 Prozent. Vergleicht man die Aufstellungen, die Bücher, Ruprecht, Elster gemacht haben, so ergibt sich nach Bücher unter Berücksichtigung seines Irrtums durch die Silbenzählung, daß deutsche Lehrbücher etwas teurer sind, etwa 25 Prozent, während nach Ruprecht und Elster dies nicht der Fall ist, häufig sogar die deutschen Bücher billiger sind. Ich schließe daraus nicht etwa, daß Ruprecht und Elster recht haben und Bücher unrecht, sondern nur, daß derartige Stichproben nicht den Anspruch machen können, die Streitfrage zu entscheiden, daß vielmehr kostspielige und zeitraubende statistische Arbeiten hierzu erforderlich wären, die in exakter Weise die Bücherpreise der verschiedenen Perioden und der verschiedenen Länder untersuchen.

Ohne das Vorhandensein solcher Arbeiten glaube aber auch ich, daß die deutsche Lehrbuch-Literatur im Durchschnitt etwas — etwa 20 Prozent — teurer ist, als die französische und englische. Die Gründe hierfür treffen aber den Buchhandel nur teilweise, während die Hauptschuldigen die Autoren sind. Der Hauptgrund, weshalb die fremden Lehrbücher billiger sein können als die unsern, liegt bei den englischen in dem

*) Tägliche Rundschau (Berlin). Unterh.-Beil. Nr. 193, 19. Aug. 1903.

erheblich größeren Sprachgebiet, bei den französischen außerdem noch in der Verbreitung, die die französische Sprache auch in nicht französisch sprechenden Ländern hat. Ferner bildet auch die Art der Honorierung ein verbilligendes Moment. Während in Deutschland der Autor für jede Auflage ein bestimmtes Honorar bekommt, pflegt im Ausland der Autor von jedem verkauften Exemplar seinen Anteil zu erhalten. Im erstern Fall trägt also der Verleger das ganze Risiko, im letztern hat der Autor Anteil daran. Der Hauptgrund aber, weshalb ausländische Lehrbücher billiger sein können als deutsche, liegt, abgesehen von der durch das größere Sprachgebiet ermöglichten größeren Auflage darin, daß viel weniger Lehrbücher über eine bestimmte Disziplin dort geschrieben werden als bei uns. Es ist kein Zufall, daß Bücher vier deutsche Lehrbücher der Nationalökonomie mit einem englischen und einem französischen und vier deutsche Grundrisse derselben Wissenschaft mit einem englischen und einem französischen vergleicht. Während die vier deutschen sich in die Gunst der deutschen Interessenten teilen müssen, beherrscht das eine französische und das eine englische — cum grano salis — den englischen und französischen Markt. Wenn auch nicht Gides Arbeiten so kann man doch Marshalls Lehrbuch und Marshalls Grundriß das Lehrbuch und den Grundriß nennen, während in Deutschland vier Bücher — ich nehme nur die von Bücher genannten, in Wirklichkeit sind es noch viel mehr — gleichwertig nebeneinander bestehen. Daß dies auf die Absatzerwartung erheblich verringernd und auf die Preisstellung erhöhend wirkt, sollte eines weitern Beweises nicht bedürfen. Deshalb sagte ich im Eingang, der Buchhandel trüge nur den kleinern Teil der Schuld, die Autoren den größern. Würden die Inhaber der deutschen Lehrstühle sich im Verfassen von Lehrbüchern etwas beschränken, der Buchhandel in der Annahme etwas zurückhaltender sein, so würde das Absatzgebiet der einzelnen sich ausdehnen und die Preisstellung herabgehen können. Ich weiß sehr wohl, daß die rege Arbeit der Universitätslehrer und die Aufnahmefähigkeit des Buchhandels vielfach zur Förderung der Wissenschaft beitragen. Aber sie wirken andererseits als ein verteuerndes Moment. Deshalb haben diejenigen, die doch eine Hauptursache dieser Verteuerung bilden, die Universitätslehrer, am wenigsten das

Recht, über diese durch ihre Tätigkeit bewirkte Verteuerung zu klagen.

Bücher untersucht im weiteren, ob die Bücherpreise eine Verteuerung erfahren haben. Auf Grund des Preises der innerhalb eines Zeitraums von dreizehn Jahren erschienenen drei Bände des Systems der Nationalökonomie von G. Cohn kommt Bücher zu der Annahme einer Verteuerung innerhalb dieses Zeitraums um 28 Prozent. Die von Roquette ausgeführte statistische Feststellung des Durchschnittspreises einer Druckschrift in den letzten dreißig Jahren berechnet die Steigerung auf 29 Prozent. Also bei Bücher in dreizehn Jahren eine Steigerung von 28 Prozent, bei Roquette in dreißig Jahren 29 Prozent. Ist es schon wissenschaftlich durchaus unzulässig, von einem Einzelobjekt auf alle zu schließen, so muß es doch umsomehr auffallen, daß die Ziffern der prozentualen Preissteigerung in dreizehn und in dreißig Jahren gleich sein sollen. Das Wesentliche aber ist, daß Roquettes Feststellung*) zu einem ganz bestimmten Zwecke gemacht ist, nämlich um nachzuweisen, daß die Mittel, die den Universitäts-Bibliotheken zur Verfügung stehen, durchaus ungenügend sind, ihre Zwecke zu erfüllen, daß für diesen Nachweis die Feststellung des Durchschnittspreises einer Druckschrift zu verschiedenen Zeiten genügte, für unsere Frage aber durchaus ungenügend ist. Die Erhöhung des Durchschnittspreises einer Druckschrift bietet absolut keine Sicherung dafür, daß der einzelne Bogen heute teurer ist als früher. Daß die Preise der Bücher gestiegen sind, ist in dieser Allgemeinheit nicht bewiesen, daß es aber zum Teil der Fall ist, gebe ich zu. So sind die Preise für Monographien heute höher als früher, zum Teil auch Lehrbücher, während Werke die Abbildungen haben, infolge billigerer Reproduktionsmethoden, sowie schönwissenschaftliche Werke billiger sind als früher! Freilich wird dies nicht durchgängig richtig sein. Bei der privatwirtschaftlichen Führung des Buchhandels wird es immer vorkommen, daß einzelne Betriebe teurer wirtschaften, d. h. hier: teurer angesetzte Bücher auf den Markt bringen. Aber selbst angenommen, Bücher habe recht, so wäre zu erwägen, ob zu dieser Ver-

*) Der Titel lautet: Die Finanzlage der deutschen Bibliotheken. Gr. 8°. Leipzig 1902.

teuerung nicht die geringere Kaufkraft des Geldes, die Erhöhung aller Lebensbedürfnisse, der Setzerlöhne und namentlich der Autorenhonorare beigetragen haben. Die Erhöhung der Setzerlöhne beträgt in den letzten dreißig Jahren nicht, wie Bücher angibt, 25 Prozent, vielmehr für wissenschaftliche Werke mit komplizierterem Satz infolge der Zuschläge mindestens 33⅓ Prozent, die Autorenhonorare sind in dieser Zeit reichlich auf das Doppelte gestiegen. Diese Steigerungen erhöhen die Herstellungskosten eines Druckbogens bei einer Auflage von 1000 Satz und Druck um 2 ₰, die Kosten für Honorar aber um 4 bis 6 ₰. Beträgt das Honorar 40 ℳ pro Bogen, so kommt es etwa den glatten Satzkosten eines Bogens gleich, bei 60 und 80 ℳ übersteigt es diese beträchtlich. Es werden aber noch höhere Honorare, 100, auch 120 ℳ bezahlt. Wenn man den Ladenpreis des Bogens auf 30 ₰ anschlägt, so entfällt auf diesen Betrag 4 bis 12 ₰ als Honorar. Daß bei einem Honorarsatz von 10 ₰ dieser Ladenpreis von 30 ₰ pro Bogen nicht gehalten werden kann, geht aus meiner Tabelle auf Seite 95 hervor, es wäre dies allein der dritte Teil der Herstellungskosten, eine Berechnung, die mit der Berechnung Büchers auf Seite 227 übereinstimmt. Also die Erhöhung der Satz- und Druckpreise wirkt auf die Herstellungskosten und damit auf die Bücherpreise lange nicht so preissteigernd wie die Erhöhung der Autorenhonorare. Nun ist Bücher ja beizupflichten, daß der Preis der Bücher niedriger sein könnte, wenn der Absatz ein größerer wäre. Es sollten deshalb nur Bücher gedruckt werden, die einen größern Absatz zu finden geeignet sind, und Monographien, für die sich außer der zu ihrer Anschaffung verpflichteten Bibliotheken nur noch ein halbes oder ganzes Dutzend Spezialisten interessiert, nicht Gegenstand selbständiger Privatverleger sein (S. 228). Ob die Gelehrten, die Spezialarbeiten obliegen, damit zufrieden sein werden? — der Buchhandel selbst würde es sein! Im Ausland ist es tatsächlich so, daß derartige Monographien entweder in Zeitschriften oder auf Kosten des Verfassers veröffentlicht werden, da das Fehlen der deutschen buchhändlerischen Organisation einen Vertrieb derartiger kleinerer Schriften unmöglich macht, oder doch so viel Kosten durch Inserate erfordert, daß an einen Erfolg nicht zu denken ist. Bücher gibt als Beispiel ein Buch von 29 Bogen — also ein zur Veröffent-

lichung in einer Zeitschrift seines Umfangs wegen ungeeignetes — das in 1000 Exemplaren hergestellt worden ist und insgesamt 3467 ℳ 7 ₰ Herstellungskosten erfordert hat. Von diesem Buch, das mit 10 ℳ Ladenpreis angesetzt war, sind innerhalb der ersten vier Jahre zusammen 378 Exemplare verkauft worden, was bei einem Nettopreis von 7 ℳ 50 ₰ für den Verleger einen Rohertrag von 2835 ℳ ergibt. Somit blieb dem Verleger am Schluß des vierten Jahres noch ein Defizit von 632 ℳ, zu dessen Deckung noch etwa 85 Exemplare verkauft werden müßten. Daß diese Deckung erfolgen wird, nimmt auch Bücher nicht an, vielmehr, daß der Verleger bei diesem Geschäft einen Schaden hat. Da er den Titel des Buchs nicht genannt hat, so entzieht es sich der Beurteilung, an wem die Schuld des Mißerfolgs gelegen hat. Wahrscheinlich ist, daß eine Schuld eigentlich niemand trifft. Höchstens könnte dem Verleger der Vorwurf gemacht werden, daß er bei einem Werk, das wahrscheinlich von Anfang an keine größere Absatzwahrscheinlichkeit gehabt hat, noch Honorar, nach Bücher 1155 ℳ, bezahlt hat. Hätte er kein Honorar oder nur die Hälfte des angenommenen gezahlt, so hätte er im ersten Falle einen kleinen Nutzen gehabt, im zweiten wäre er mit einem blauen Auge davongekommen. Bei der Unkenntnis, um was für ein Buch es sich handelt, bin ich nicht in der Lage, irgend eine Vermutung auszusprechen, ob etwa die Folgerung, die Bücher nicht zieht, die aber doch in seiner Beweisführung liegt, zu ziehen ist, daß das Buch sich besser bezahlt gemacht hätte, wenn eine größere Auflage gedruckt und ein billigerer Preis gestellt worden wäre.

Betrachtet man die Beweisführung Büchers in diesem Kapitel, so geht nichts weiter daraus hervor, als die längst bekannte Tatsache, daß, je größer die Auflage ist, um so geringer der Herstellungspreis des einzelnen Exemplars ist, und sein Verkaufspreis infolgedessen auch niedriger gestellt werden kann. Die Verkaufsmöglichkeit aber abzuwägen, danach die Auflage und den Preis zu bemessen, ist ja eben die große Frage, vor die bei jeder neuen Publikation jeder Verleger von neuem gestellt wird. Daß übergroße Ängstlichkeit den Verleger oder die Verleger verhindert, die Chancen eines größeren Absatzes durch größere Auflagen und geringeren Preis auszunutzen, ist eine Behauptung, für die ein

Beweis nicht erbracht ist, der aber erbracht werden müßte, wenn den theoretischen Untersuchungen ein praktischer Erfolg, eine Besserung folgen soll.

Bücher hat die Quote der allgemeinen Geschäftsunkosten, die der Verleger auf den Herstellungspreis aufschlägt, mit 15 Prozent angegeben. Im Durchschnitt ist diese Angabe richtig. Für den, der nicht gern mit Durchschnittszahlen rechnet, will ich sie auf 10—20 Prozent feststellen. Vergleicht man mit dieser Quote die, die die Fabrikation andrer Artikel auf die Herstellungskosten schlägt, so ist die buchhändlerische eher geringer als größer. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Fabrikation andrer Artikel mit viel höheren Umsätzen rechnen kann, wodurch die Unkosten, die die einzelnen Artikel zu tragen haben, erheblich ermäßigt werden, ferner, daß die meisten Fabrikzweige nur auf Bestellung arbeiten und dadurch imstande sind die wirkliche Fabrikation eines Artikels, der nicht einschlägt, zu unterlassen, während der Buchhändler-Fabrikant gezwungen ist, die fertige Ware auf den Markt zu werfen, und bei Nichteinschlagen die ganzen Herstellungskosten einbüßt. So muß man im Gegensatz zu Bücher und Paulsen sagen, daß der Buchhandel ungeheuer billig arbeitet. Dies wird nur ermöglicht durch den Sortimentsbuchhandel, der dem Verlag einen großen Teil der Vertriebskosten abnimmt, insofern er einen Nutzen sich nur dann abzieht, wenn die Ware verkauft wird, andernfalls die gehabten Vertriebskosten selbst trägt, andererseits aber beim Verkauf keinen größern Nutzen beansprucht oder erhält als der übrige Kleinhandel.

In der bestehenden Organisation des Buchhandels liegt also kein die Vertriebskosten verteuerndes, sondern gerade ein sie ermäßigendes Moment.

Wenn die auf öffentliche Kosten hergestellten Schriften in Deutschland und Österreich teurer sein sollen als im Ausland, so zeigt die Bücher'sche Tabelle, die ich als richtig annehme, nur, daß die Preise der verschiedenen deutschen Veröffentlichungen sehr variieren, von 26 ₰ bis 78 ₰ für den Bogen Quart, meist aber sich in den Grenzen der Vierziger halten. Dem stehen gegenüber eine englische Publikation mit 48 ₰ der Bogen und eine französische mit 8 beziehungsweise 4,7 ₰ der Bogen. Die französische wäre also erheblich billiger als die deutschen Veröffentlichungen, während

die englische so viel kostet wie der deutsche Mittelsatz. Wenn aber Bücher sagt, diese Publikationen:

> . . . . »durchlaufen die bekannten Zwischenhände, ehe sie an den Bücherkäufer gelangen. Wie wenig dies für ihre Verbreitung vorteilhaft ist, zeigen die Preise der Publikationen, welche von den Gesellschaften der Wissenschaft ausgehen« (S. 223),

so ist dies doch eine sehr starke Übertreibung. Wenn diese Publikationen nicht im Buchhandel erhältlich wären, so würden die Spesen, die dem Bezieher erwachsen, wahrscheinlich ebenso hoch sein, wie der Nutzen, der dem Sortiment aus dem Vertrieb dieser Schriften erwächst. Dazu kommt, daß manches Exemplar, das der Buchhandel verkauft, nicht verkauft werden würde, was ein doppelter Schaden, ein realer und ein idealer, sein würde.

Schlußwort.

In diesem Schlußwort faßt Bücher noch einmal alle die Vorwürfe, die er in seinem Buch dem Buchhandel gemacht hat, zusammen. In noch schärferen Worten wird dem Buchhandel seine Rückständigkeit vorgeworfen, seine Organisation als denkbar teuerste bezeichnet, die Behörden zum Schutz des deutschen Geisteslebens aufgerufen. Der Buchhandel sei keine vollkommene Organisation, er erfülle seine Aufgabe im deutschen Wirtschaftsleben unsers Volks nur ungenügend, die Geistesarbeit, der er alle seine Erfolge verdanke, stelle er schlechter, »als daß ein Volk, in dem jeder auf Grund staatlicher Anordnung lesen und schreiben lernt, dies länger ertragen könnte« (S. 231).

> »Wir stellen kein Reformprogramm auf« (S. 232).

So rekapituliert Bücher den ganzen Inhalt des Buches, und ich müßte mich nur wiederholen, wenn ich an dieser Stelle auf die Vorwürfe noch einmal eingehen wollte.

Bücher empfiehlt den begründeten »Schutzverein«, dessen Statut er am Schlusse abdruckt:

> »Der Schutzverein, welcher von den akademischen Lehrern der deutschen Hochschulen begründet worden ist, wird es sich zur Aufgabe machen, den Widerstand der ganzen gebildeten Bevölkerung gegen die in dieser Schrift geschilderten Mißstände wachzurufen, was gesund ist, am deutschen Buchhandel zu pflegen und zu

fördern, was krank und überlebt und schädlich ist, nicht ferner zu stützen und konservieren zu helfen. Die Kampfesstellung, in die er durch die seitherigen Vorgänge gedrängt ist, hofft er nur vorübergehend einnehmen zu müssen, scheut aber auch vor dem Gedanken nicht zurück, Gewalt mit Gewalt vertreiben zu müssen« (S. 239, 240).

Wahrlich große Worte. Aufreizung der ganzen gebildeten Bevölkerung gegen den Buchhandel, Gewalt gegen Gewalt, Ausmerzung eines großen Standes! Auf die Taten, die ihnen folgen werden, darf man gespannt sein. Daß der Buchhandel sich gerade besondern Beunruhigungen hingeben wird, glaube ich nicht annehmen zu sollen.

»Die Bestrebungen der Verleger auf Anbahnung direkten Verkehrs mit den Buchkonsumenten werden wir nach Kräften zu fördern suchen. Nur wird der Verlag es aufgeben müssen, zu erwarten, daß diese Bestrebungen Erfolg haben können, wenn er dem Publikum seine Artikel unter denselben Bedingungen anbietet, wie sie dem Sortimentsbezug eigen sind. Die Zwischengewinne des Kleinhandels müssen wegfallen, wo dessen Dienste überhaupt nicht in Anspruch genommen werden.« (S. 241/42.)

Daß diese Sirenenrufe bei dem so sehr geschmähten Verlagsbuchhandel Erfolg haben werden, ist ausgeschlossen. In meinen Untersuchungen habe ich gezeigt, daß die Ausschaltung des Sortimentsbuchhandels die Unkosten des Verlages vermehren müßte, so daß eine direkte Lieferung des Verlages zu den Nettopreisen sich gar nicht ermöglichen läßt, selbst wenn man es wollte. Abgesehen davon, hätte bei Ausschaltung des Sortiments und bei direkter Lieferung des Verlagshandels an das Publikum eine Rabattgewährung noch weniger Sinn, als es heute schon der Fall ist. Sind die Preise angemessen, die der Verleger stellt, so muß er sie beanspruchen; sind sie zu hoch, so kann er durch Reduzierung der Ladenpreise diesem Übelstande abhelfen; eine Rabattgewährung auf die von ihm selbst festgesetzten Preise hätte gar keinen Sinn.

Wenn Bücher wiederholt:

»Darin werden alle einsichtigen Verleger mit den Autoren einig sein, daß die Höhe des Sortimenter-

rabatts den Absatz erschweren muß, da er die Bücher unverhältnismäßig verteuert« (S. 243),

so verweise ich zur Widerlegung dieser Ansicht auf das in diesen Blättern Niedergelegte.

Ich bin am Ende. Es war eine trostlose Arbeit. Um so trostloser, als ich einem Mann entgegentreten mußte, der mir durch seine bisherigen wissenschaftlichen Leistungen die allerhöchste Achtung abgewonnen hatte. Von der Leistung, die diese Blätter besprechen, kann ich nicht das Gleiche sagen. Hätte ein beliebiger X. das Buch geschrieben, so würde ich zu seiner Widerlegung keine Feder angerührt haben. Aber ein Mann wie Bücher kann verlangen, ernst genommen zu werden. Er darf dies freilich nicht allzusehr erschweren. Und das hat er getan. Ich achte jede ehrliche Meinung, auch wenn ich sie bekämpfen muß. Wenn aber ein Mann mit dem Scharfsinn, der Akribie, der historischen Schulung und dem tatsächlichen Wissen, die Bücher eignet, Argumente gebraucht, die mehr als fadenscheinig sind, wenn er aus Voraussetzungen, die mehr als unbegründet sind, Folgerungen zieht, die einer sachlichen Kritik nicht standhalten, wenn er einen ganzen ehrenhaften Stand in einer Weise angreift, wie es Bücher getan hat, so hält es schwer — sachlich zu bleiben. Ich habe mich bemüht, es zu tun. Die Entscheidung darüber, ob mir das gelungen ist, muß ich meinen Lesern überlassen.

Daß ein Buch, das so viele Interessen aufrührt, auch von der Presse besprochen wird, namentlich wo sein Urheber als ein hervorragender Gelehrter anerkannt ist, ist nicht zu verwundern. In einem Schlußartikel werde ich eine Aufzählung der Artikel, soweit sie mir bekannt geworden sind, geben und eine Anzahl von ihnen charakterisieren.

Die Kritik der Kritik.

Meine jetzt abgeschlossene Arbeit würde eines eigenen Reizes entbehren, würde ich nicht ein Verzeichnis der Beurteilungen — soweit sie mir bekannt geworden sind, — folgen lassen, die Büchers Tätigkeit hervorgerufen hat. Es ist eine stattliche Zahl, allerdings an Qualität nicht gleichwertig. Viele lassen die nötige Kenntnis nur allzusehr vermissen, was sehr zu entschuldigen ist, angesichts der Tatsache, daß man ja Bücher

selbst den Vorwurf nicht ersparen kann, daß er einen Versuch mit ungenügenden (untauglichen) Mitteln unternommen hat. Ihm, wie vielen derer, die ihn besprochen haben, geht eben die praktische Erfahrung ab, die allein einen »Blick gibt für die objektive Würdigung jenes feinsinnigen, durch Jahrhunderte erbauten Organismus«*) der deutschen Buchwirtschaft. »Es ist schlechterdings unmöglich, von rein theoretischem Standpunkte, ein auch nur annähernd zutreffendes Bild von den wirtschaftlichen Vorgängen im deutschen Buchgewerbe zu entwerfen, wenn man nicht zu den bedenklichsten Entstellungen des wahren Sachverhalts und zu Trugschlüssen gelangen will, die das allgemeine Urteil nur verwirren.« (Köhler a. a. O. Seite 1.)

So erklärt es sich zwanglos, daß es so wenig wissenschaftliche Arbeiten über das Wesen des Buchgewerbes gibt: dem Fachmann fehlt es häufig an wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Schulung, ebenso an Zeit, und der Gelehrte ist meistens nicht imstande, sich in das Wesen unsres Gewerbes hineinzudenken.

Ich gebe nun nachstehend die Liste der Besprechungen und charakterisiere einen Teil von ihnen, indem ich meistens die Referenten selbst sprechen lasse.

Paulsen, Dr. Friedrich. — Ruprecht, Dr. Wilhelm, Vom deutschen Buchhandel. (Sonderabdruck aus der Nationalzeitung [Berlin]. Vier Aufsätze. 8°. 1903. 39 Seiten.

Knorrn, G. W., Sortimentsbuchhändler. Der Nationalökonom Bücher und der deutsche Sortimentsbuchhandel. gr. 8°. Waldenburg i/Schl. 1903. 56 Seiten.

Eine frisch geschriebene Abhandlung, die namentlich die von Bücher gegen die Rückständigkeit des Sortiments erhobenen Vorwürfe zu widerlegen sucht.

Beyer, Paul, Herr Prof. Bücher und der deutsche Sortimentsbuchhandel. 4°. Leipzig 1903. 8 Seiten.

Eine für das große Publikum bestimmte Belehrung über das Wesen des Sortiments.

Köhler, Dr. W., Denkschrift: »Das deutsche Buchgewerbe im Dienste der Wissenschaft.

Erscheint in 3 Lieferungen im Verlage von Carl Winter's Univ.-Buchhandlung in Heidelberg.

---

*) Köhler, W., Denkschrift: Das deutsche Buchgewerbe im Dienste der Wissenschaft. (Erscheint in Kürze bei Carl Winter's Universitätsbuchhandlung in Heidelberg); der Verfasser war so freundlich, mir einen Aushängebogen zur Verfügung zu stellen.

Beilage zur Allgemeinen Zeitung. 1903. Juli 31. Nr. 171.

Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. »Dadurch, daß dieser Autor ..... auf die wirtschaftlichen Grundlagen des Buchhandels und dabei auch auf die Entwicklungsgeschichte seiner Organisation eingeht, rückt er die Frage in den Bereich der brennenden wirtschaftlichen Fragen unserer Zeit überhaupt hinein und läßt die großen Anomalien, die vielfach in dem buchhändlerischen Warenvertrieb durch Usus und geschäftlichen Eigennutz sich ausgebildet haben, scharf hervortreten.« Das »mit Erlaubnis der Verlagshandlung« wörtlich abgedruckte Schlußwort der Denkschrift bildet auch den Schluß des Referats.

Augsburger Abendzeitung. 1903. August 26. Nr. 234.

Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. »Das vorliegende Buch dürfte in allen interessierten Kreisen Aufsehen erregen.« Inhaltsangabe und Abdruck des B.schen Schlußworts.

Berliner Tageblatt. 1903. August 8. Nr. 399 (1. Beiblatt).

Schmidkunz, Dr. H. Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft.

»Der deutsche Bücherfreund steht unter dem Banne eines dunklen Gefühls, daß auf unserm Büchermarkt etwas oder einiges nicht in Ordnung sei.« »Selten wohl sind altüberlieferte Einrichtungen und zugleich gekünstelte Neuerungen mit solcher Schneidigkeit und solchem Aufgebot von Beweismaterial bloßgelegt worden wie hier.« »Wir wünschen ihm (dem Akad. Sch.-V.) das Beste und hoffen, daß auch er in jeder Weise für Recht und Gerechtigkeit eintreten werde.«

Berliner Zeitung. Berlin. 1903. August 6. Nr. 363.

Der Buchhändlerring. Lediglich zustimmendes Referat.

Volkswirtschaftliche Blätter. Berlin. 1903. September 12. Nr. 9.

Borgius, Dr., Der praktische Volkswirt und der deutsche Buchhandel. (I.)

Eine eingehende Widerlegung des Kapitels »Das Buch als Ware« der Bücherschen Schrift. »Wenn auf irgend einem Gebiet, dann ist es auf dem des Buchhandels unrichtig, von Überproduktion zu reden, wo in Wirklichkeit nur »Unterkonsumtion« vorliegt.« »Also nicht darum handelt es sich, die Überproduktion einzuschränken, sondern lediglich darum, Lesebedarf und Lesekosten in das richtige Verhältnis zu einander zu bringen. Diese Besserung kann meines Erachtens weder durch geringe Preisermäßigung, noch durch Änderungen der Buchhandelsorganisation, sondern nur durch grundlegende Änderungen der Organisation des Bücherkonsums eintreten.«

Börsenblatt für den deutschen Buchhandel. Leipzig 1903. Aug. 12. Nr. 185. Wellmann, E. (Breslau). Einige Bemerkungen zur Bücherschen Denkschrift.

Verfasser legt die Flüchtigkeiten, die Rechenfehler, die sich Bücher hat zu Schulden kommen lassen, klar, zeigt, wie wenig Bücher die Praxis des Buchhandels namentlich hinsichtlich der Berechnung der erwachsenden Spesen, gegenwärtig ist, und tadelt die eifernde, wenig gerechte Art des Angriffs.

— 1903. August 17. Nr. 189. Apolant, E., Vom Bücherkaufen. (Abdruck aus der Vossischen Zeitung.) Eine Untersuchung über die Gründe, die einen Bücherkäufer veranlassen, ein bestimmtes Buch zu erwerben.

— 1903. August 17. Nr. 189. Grunow, Joh., Vom Bücherkaufen und von Bücherpreisen in Deutschland. Aus den »Grenzboten«, siehe daselbst.

— 1903. August 20. Nr. 192. Aufforderung des Vorstandes des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine zur öffentlichen Abwehr der Angriffe des Professors Bücher auf den deutschen Buchhandel.

— 1903. Aug. 21. Nr. 193. »Der Kunst und Wissenschaft die Krone.« Beurteilung der Bücherschen Denkschrift aus den »Leipziger Neuesten Nachrichten« (1903, August 20. Nr. 280 siehe daselbst).

— 1903. August 24. Nr. 195. Elster, A., Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Aus der »Täglichen Rundschau«, siehe daselbst.

— 1903, September 8. Nr. 208. Jolowicz, J., Professor Bücher und der deutsche Buchhandel.

— 1903, September 9. Nr. 209. Vortrag des Buchhändlers Dachse über die Denkschrift in einer Buchhandlungsgehilfen-Versammlung in Leipzig.

— 1903, September 14. Nr. 213. Resolution des Vereins Dresdener Buchhändler gegen die Denkschrift.

— 1903, September 15. Nr. 214. Burger (Bibliothekar), Herr Professor Dr. Bücher und die Bibliothek des Börsenvereins. Richtigstellung.

— 1903. September 19. Nr. 218. Der Ladenpreis in Amerika. Schreiben des Geschäftsführers der American Publishers' Association über den dortigen Kampf zur Aufrechterhaltung des Ladenpreises.

— 1903. September 21. Nr. 219. Der deutsche Sortimentsbuchhandel im Urteil englischer Verleger. Aus dem Protokoll des 3. Internat. Verleger-Kongresses.

— 1903. September 22. Nr. 220. Die Aufrechterhaltung des Ladenpreises gegenüber Herrn Professor Dr. Bücher. Beschlüsse der 4. Tagung des Internationalen Verleger-Kongresses. Leipzig 1901.

Börsenblatt 1903. September 22. Nr. 220. Hölscher, G., Besprechung der Schrift: Knorrn, Gustav Wilhelm, Der Nationalökonom Bücher und der deutsche Sortimentsbuchhandel. Waldenburg i/Schl. 1903. (Berichtigung Seite 7428. Nr. 223.)

— 1903. September 23. Nr. 221. Raillard, H., Zur Bücherschen Denkschrift.
Widerlegung vom Standpunkte eines Provinzbuchhändlers.

— 1903. September 26. Nr. 224. Hirschfeld, Joh. Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Reden Leipziger Rektoren ꝛc. zu den Kantate-Festmahlen der letzten 12 Jahre.

— 1903. September 28. Nr. 225. Bekanntmachung des Vorstandes des Börsenvereins. Abwehr der gegen den Börsenverein der deutschen Buchhändler und den Buchhandel gerichteten Angriffe.

— 1903. September 28. Nr. 225. Van der Borght. Besprechung der Bücherschen Denkschrift (im Literarischen Central-Blatt, Leipzig, Avenarius. 1903, September 19. Nr. 38, siehe daselbst.)

— 1903. September 29. Nr. 226. Hennig, P., Bücherpreise und Professoreneinkommen.

— 1903. Okt. 8. Nr. 234. Pierstorff, J. (Jena), z. Zt. Prorektor. Brief vom 29. September 1903 an den Vorstand des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig. Dankt für die Übersendung der Bekanntmachung des Vorstands vom 25. September und erklärt, daß er als Vertreter der Universität Jena auf der Rektoren-Konferenz in Eisenach gegen die Begründung des Schutzvereins gestimmt habe, da er weder für das geplante Vorgehen einen ausreichenden Grund zu erkennen, noch sich davon einigen Erfolg zu versprechen vermochte. Die Bücherschen Schrift lasse in der Beleuchtung der Verhältnisse seines Erachtens die notwendige Objektivität vermissen.

Breslauer Zeitung. 1903. August 9. Nr. 553.
Richter, Mil (Leipzig), Das deutsche Geistesleben und der Buchhandel. »Die Aufgaben und Vorzüge dieses Geschäftszweiges (des Sortiments) haben wir schon eingangs hervorgehoben. Dieselben sind so mannigfacher und wichtiger Natur, daß sie eher zur Erhaltung des Sortimentsbuchhandels veranlassen sollten.«

Das Buchgewerbe. Leipzig. 1903. September 1. Nr. 17.
f—r. Das Buch als Ware. Eingehende Zurückweisung der Bücherschen Ansichten. Es wird betont, daß nicht unter allen Umständen zugegeben werden kann, daß größere Massen lediglich durch einen möglichst billigen Preis zum Kauf veranlaßt werden. Bei Ausschließung des Zwischenhandels würde der Verleger für den direkten Vertrieb an das Publikum soviel

Kosten aufschlagen müssen, daß von einer Verbilligung durch den direkten Vertrieb keine Rede sein kann.

Deutsche Buchhandels-Blätter. Erfurt. Jahrg. III. 1903. Heft 11. S. 412 ff.

Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. I.

Oesterreich-ungarische Buchhändler-Correspondenz. Jahrgang 44. No. 40, Seite 587 ff.: Auszug aus dem Protokoll der Sitzung des Ausschusses des Vereins der österreichisch-ungarischen Buchhändler. Darin eine Ansprache des Vorsitzenden Herrn Wilhelm Müller (Lechner) über die Angriffe Dr. Karl Büchers auf den Buchhandel.

Centralblatt für Bibliothekswesen. Leipzig 1903. Heft 9/10. Seite 482 ff.

H(artwig), O., Über Bücher, der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Seite 484: »Glücklicherweise gibt es aber in diesem Streite eine Art Kerntruppe in der Masse. Das sind die Vorstände der Bibliotheken. Von ihrem Eingreifen in diesen Kampf, von ihrer Einigkeit und in letzter Instanz von einem praktischen, geschäftsgewandten und energischen Führer wird es abhängen, ob der Akademische Schutzverein uns aus dieser organischen Desorganisation des deutschen Buchhandels heraushelfen wird.«

Literarisches Centralblatt. Leipzig 1903. September 19. No. 38.

Borght, R. v. d., Bücher, Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. In verbindlichster Form und unter der Hervorhebung der Verdienste, die Bücher sich durch die klare Darstellung der Organisation 2c. des deutschen Buchhandels erworben hat, wird eine vernichtende Kritik an der Bücherschen Schrift, deren Ausführungen über das Ziel hinausschießen, deren Auslassungen nicht zutreffend sind 2c., geübt. Trotzdem heißt es am Schlusse: »Gerade deshalb aber muß von vornherein Irrtümern und Übertreibungen entgegengetreten werden, weil sie die Verständigung erschweren, und eine Verständigung, ein billiger Ausgleich zwischen allen berechtigten Interessen und Bedürfnissen ist, soweit ich sehe, auch das eigentliche Ziel, dem die wertvolle Arbeit Büchers dienen will.«

— 1903. Oktober 3. No. 40. Büchers Entgegnung auf van der Borghts Besprechung seines Buchs im Literarischen Centralblatt 1903 No. 38. — van der Borghts Antwort darauf.

Bücher will die mannigfachen Anfechtungen, die ihm sein Buch eingetragen habe, ruhig hingenommen haben. »Ich hatte von den Interessenten des Buchhandels nichts anderes erwartet.« Bei van der Borght sei es etwas anderes, der sich berufen fühle, die Autoren gegen seine Zweifel an der Selbständigkeit ihrer Kritik in Schutz zu nehmen. Solche Zweifel habe er gar nicht ausgesprochen. »Die Verteidigung derjenigen Verlagshandlung, die ihren Autoren jenen unglaub-

lichen Vertrag zumutet, sei Satz für Satz weiter nichts als eine Wiedergabe der Verteidigungsrede, die der Inhaber jener Verlagshandlung ihm vorgetragen hat, um eine Milderung seines Urteils zu erzielen.«

In seiner Antwort betont van der Borght, daß ihm von einem Meinungsaustausch zwischen Bücher und dem Verleger nichts bekannt sei, daß er auch weder über Form noch Inhalt seiner Besprechung mit keiner irgend wie dem Buchhandel nahestehenden Person gesprochen oder nur Fühlung genommen habe. Zu einer Änderung seiner Stellungnahme biete ihm die Entgegnung Büchers in keinem Punkte Anlaß.

Chemnitzer Tageblatt und Anzeiger. 1903. August 1. Nr. 352.
Buchhändlersorgen.

Deutsche Zeitung, Berlin. 1903. August 6. Nr. 182.
Wörtlich das, was die Hamburger Nachrichten (Nr. 367) bringen.

Deutsche Zeitung. 1903. September 19. Nr. 220.
H., Die Einkünfte deutscher Schriftsteller. »Angesichts der Bewegung, welche eine Anzahl deutscher Professoren in Szene gesetzt hat, um den deutschen Buchhandel zu zwingen, niedrigere Bücherpreise zu stellen und den Zwischenhändler (Sortimenter genannt) als nutzlosen Verteurer auszuschalten, wird es interessieren zu erfahren, welche Einnahme deutsche Schriftsteller einst erzielten und wie sie in der Gegenwart honoriert werden.« »Wenn das Honorar im Laufe der Zeiten gestiegen ist, außerdem die Lebensbedürfnisse eine bedeutende Preiserhöhung erfahren haben, dann wird es keinen befremden dürfen, wenn auch die Bücherpreise nicht gesunken sind.«

Dresdner Anzeiger. 1903. Oktober 3. Nr. 274.
Buchhandel und Wissenschaft.

Elberfelder Zeitung. 1903. August 9. Nr. 217.
Der Buchhändlerring; gibt aus Berlin von hochgeschätzter Seite zugegangene Auslassungen wieder, »ohne sich mit ihnen identifizieren zu wollen«. Diese Auslassungen behaupten, daß französische Bücher 43 Prozent und englische 66 Prozent billiger sind als deutsche, besonders wenn es sich um wissenschaftliche Werke handle, 2c.

Frankfurter Zeitung. 1903. Oktober 2. Nr. 273.
Berghoeffer, Dr. Ch. W. (Frankfurt). Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Bücher zustimmendes Referat. »Man kann heute schon behaupten, daß Büchers Schrift einen Markstein in der Geschichte des Buchhandels bedeutet.«

Germania. Berlin. 1903. August 20. Nr. 189.
Der deutsche Buchhandel und die deutsche Wissenschaft. »Die Denkschrift ist ein Griff in ein Wespennest, dem politische Bedeutung innewohnt.« »Er (Bücher) hat offen-

bar nur in großen Städten gelebt, was ihn zur Unterschätzung des Sortimenters für den wissenschaftlich gebildeten Mann in der Provinzstadt verleitet.« »Wie in allen kaufmännischen und Handwerkerbetrieben muß auch für den Buchhandel das Ziel aller Bestrebungen auf die Erhaltung des Mittelstandes gerichtet sein. Büchers entgegengesetzter Standpunkt ist unrichtig, wodurch auch eines der Ziele des Schutzvereins unrichtig wird.«

Greifswalder Zeitung. 1903. August 23. Nr. 197.

Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. »Die Unsitte des Kundenrabatts ... wünscht der Verfasser aufrecht erhalten zu sehen.« »Sie (die Auffassung, daß der Rabatt erhalten werden müsse) ist absurd in der heutigen Zeit, wo der Kampf gegen die Schleuderei von allen Erwerbszweigen aufgenommen ist.« »Der sogenannte Akademische Schutzverein sieht sein Ziel lediglich in der Bekämpfung des einwandfreien Strebens des Buchhandels nach erträglichen Existenzbedingungen, und Bücher hat den Auftrag, für diesen Verein eine »Denkschrift« zu verfassen, richtig dahin verstanden, daß er eine tendenziöse, jeder Objektivität bare Kampfschrift daraus gemacht hat.«

Die Grenzboten. Leipzig. 1903. August 13. Nr. 33.

Grunow, Joh., Vom Bücherkaufen und von Bücherpreisen in Deutschland. Diese frisch geschriebenen Blätter suchen den Einwand zu widerlegen, daß das deutsche Publikum keine Bücher kaufe, und tun dies meines Erachtens in erschöpfender Weise. Ebenso bespricht er die Preisbildung im Buchhandel. »Aber ganz im allgemeinen anzunehmen, daß die deutschen Verleger so beschränkte Narren wären, ganz ohne Sinn und Verstand zu hohe Preise zu machen, das ist doch, gelinde gesagt, eine wunderliche Idee!« Sehr treffende Worte findet Grunow auch über die Überproduktion, die Bücherfabrikanten auf der Seite der Literaten usw.

Hallesche Zeitung. 1903. August 7. Nr. 366.

Aufsehen in Buchhändler- und Gelehrtenkreisen erregt die soeben erschienene Broschüre Büchers. »Es scheint vorderhand, als habe der »A. Sch.-V.« die ganze Frage denn doch etwas stark aufgebauscht.«

— 1903. August 28. Nr. 401.

Überproduktion an Büchern. Der Überproduktion wird die Schuld an den schlechten Erträgen, über die Verlagshandel und Sortimenter klagen, gegeben, während die Klage, daß die Deutschen zu wenig Bücher kaufen, heute in dem frühern Umfang nicht mehr erhoben werden kann.

Hamburger Fremdenblatt. 1903. August 2. Nr. 179.

Buchhändlersorgen. »Für den deutschen Buchhandel und die gebildete Gesamtheit bildet die Konstituierung des Akademischen Schutzvereins ein Ereignis ersten Ranges.« »Es ist in den letzten Jahrzehnten eine ganze Reihe von Vorschlägen zur

Reform des deutschen Buchhandels gemacht worden, die jedenfalls eine viel größere Beachtung verdient hätte, als die leidige Rabattfrage, die ja Prof. Bücher ganz besonders in Harnisch versetzt hat. Es lag aber im Interesse von Leipzig, diese eigentlich nebensächliche Frage immer in den Vordergrund zu rücken, damit man nicht gezwungen war, sich mit den wirklich großen Reformfragen zu befassen, die nur durchzuführen waren, wenn auch der Leipziger Buchhandel, speziell das Leipziger Kommissionsgeschäft, bereit gewesen wäre, einen Teil seines Verdienstes dafür zu opfern, daß es anderthalb Jahrhunderte hindurch große Vermögen durch den deutschen Buchhandel verdient hat.«

Hamburger Nachrichten. 1903. August 8. Nr. 367.

Zur Lage des deutschen Buchhandels. »Die Bücher'sche Veröffentlichung findet bereits aus Verlegerkreisen Widerspruch ... Auf die praktischen Leistungen des „Akademischen Schutzvereins" darf man gespannt sein.«

— 1903. August 20. Nr. 387.

Vom Bücherkaufen und von Bücherpreisen in Deutschland. ».... wogegen (gegen die Professoren) J. Grunow in Heft 33 der „Grenzboten" sich in einem Artikel wendet .... da wir, mangels des erforderlichen statistischen Materials ꝛc., weder die angefochtenen Daten in den Aufstellungen der Herren Professoren, noch die Entgegnung Grunows auf ihre innere Richtigkeit hin zu prüfen vermögen, beschränken wir uns, aus dem .... Grunow'schen Aufsatz hierherzustellen, was .... einer weiteren Verbreitung wert erscheint.«

Neue Hamburger Zeitung. 1903. August 1. Nr. 356.

Reform des Buchhandels. »..... um so mehr ist es jetzt zu begrüßen, daß jetzt ein, hoffentlich nicht nur Anlauf bleibender Schritt getan wird, um in diese Preisbildungs-Verhältnisse reformatorisch einzugreifen.«

»Die Hauptursache (für die beklagenswerten Verhältnisse) bildet die Reformfeindlichkeit des Leipziger Kommissionsbuchhandels.«

Hannöverscher Kurier. 1903. August 4. Abend-Ausgabe Nr. 24515.

Zur Lage des deutschen Buchhandels.

Книжный Вѣстникъ (Knischnij Wjestnik). St. Petersburg. 1903. August 3. Nr. 31.

Синдикатъ нѣмецкихъ книгоиздателей. (Das deutsche Bücherſyndikat.) Abdruck aus der »Nowoje Wremja«.

Kölnische Volkszeitung. Literarische Beilage. 1903. August 20. Nr. 34.

Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. »Aber zugegeben, daß die Zahl der Buchhandlungen zu groß ist, wie soll dem Zustand abgeholfen werden, ohne den ganzen

Stand zu gefährden? Hier, wie überhaupt in der Frage nach positiven Vorschlägen, versagt der Verfasser.« »An einer Stelle seiner Denkschrift macht er den Versuch, das Sortiment überhaupt als überflüssig hinzustellen; aber die Art und Weise, wie es geschieht, ist von der Behandlung sonstiger Punkte so abweichender Art, daß man die Entschiedenheit sehr vermißt.« »Wir stellen kein Reformprogramm auf, sagt Bücher ausdrücklich in seinem Schlußwort. Aber warum denn nicht? Jemand, der so genau mit den Mißständen des heutigen Buchhandels vertraut ist, sollte auch der geeignete Mann sein, für ihre Abstellung ein Programm aufzustellen. Die Hauptsache scheint freilich zu sein, daß der gegen den deutschen Buchhandel begründete Akademische Schutzverein durch eine Tat von sich reden macht. Der Abdruck seiner Satzungen und seine Einladung zur Mitgliedschaft bilden den Schluß der Veröffentlichung, die man mit größeren Erwartungen in die Hand nimmt, als erfüllt werden.«

Leipziger Neueste Nachrichten. 1903. August 2. Nr. 212.
Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Abdruck der Zuschrift aus Leipzig in der Nationalliberalen Korrespondenz, die auch in andern Blättern abgedruckt ist.

— 1903. August 4. Nr. 214.
Der akademische Schutzverein. Eine ausführliche Besprechung, in der ein Kenner der Materie auch dem Buchhandel gerecht wird. Sie schließt: »Einstweilen möchten wir allerdings der Meinung sein, daß die Gründer des Schutzvereins sich eine einfache Geldfrage allzu kräftig zu Herzen genommen haben und in einem menschlich begreiflichen Verdruß ihre wirtschaftlichen Interessen mit dem »gesamten nationalen Geistesleben verwechseln«.

— 1903. August 20. Nr. 230.
»Der Kunst und Wissenschaft die Krone.« »Dieses Wirtschaftsgebilde, welches in weiterer Ausdehnung den Begriff ‚Buchwirtschaft' ausmacht, will vor allem mit fachmännischem Auge geschaut und mit jener Reife des Verständnisses beurteilt werden, welche allein auf dem Boden der praktischen Tätigkeit zu erlangen ist.« »In der . . . Denkschrift des Herrn Professors Bücher sind die Einrichtungen und das Wirken des deutschen Buchhandels in einer Weise angegriffen worden, welche überall auffallend wirken muß, wo man an eine richtige und objektive Beurteilung von Interessenfragen einschneidendster Bedeutung gewöhnt ist. Ein Organismus von der Größe und Bedeutung des deutschen Buchgewerbes läßt sich nicht durch einen Handstreich erschüttern. Es wird auf die erwähnten Angriffe erwidern — aber mit jener souveränen Ruhe und Objektivität des Urteils, welche die Würde des Standes erheischt.« »Der mit Unrecht verurteilte Sortimentsbuchhändler hat angesichts der geringen Kauflust der Deutschen im Verhältnis zu der Produktion einen

sehr schweren und mitunter höchst undankbaren Beruf. Ihn zu unterstützen und mit allen Mitteln die schwere Existenz zu erleichtern zu suchen, sollte die Aufgabe der Wirtschaftspolitik sein, nicht aber sie zu untergraben; denn das hieße einen Ertrinkenden den Wellen preisgeben.«

Leipziger Neueste Nachrichten 1903. August 25. Nr. 235.
Buchhandel und Bücherpreise. Wohlwollende Besprechung von Knorrns Schrift.

— 1903. September 4. Nr. 245.
Das Mark der Ehre. »Die schiefe Ebene, auf welcher die Bücherschen Denkschrift von vornherein basiert, ist in dem Zerrbild zu erblicken, das im ersten Kapitel von dem Begriff ‚Bücherware' entworfen wurde.« »Die Gefahr, welche neuerdings seiner (des Buchhandels) Existenz, sowie der Stellung Leipzigs als Zentrale des deutschen Buchgewerbes droht, ist zum größten Teil verschuldet durch ein paar Standesgenossen, welche dem erbittertsten Feinde der bestehenden Organisation des deutschen Buchhandels aus rein egoistischen Gründen glaubten Henkersdienste leisten zu müssen. . . . Die Treue, — sie ist das Mark der Ehre.«

Leipziger Tageblatt. 1903. August 3. Nr. 389.
Buchhandel und Wissenschaft. Eine sehr eingehende, sachgemäße Kritik der Bücherschen Ausführungen in dem Buchhandel freundlichen Sinne.

— 1903. September 6. Nr. 453. 2. Beilage.
Öffentliche Buchhandlungsgehilfen-Versammlung. Referat über Dachsels Vortrag über Bücher, Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. »Eins könne man aber aus der Schrift lernen: so gut sich die Autoren zusammengetan haben, und ebenso wie die Buchhändler vereinigt seien, so sollten auch die Buchhandlungsgehilfen unter sich einig sein. Nur so könnten sie ihre Interessen wirksam schützen.«

Leipziger Volkszeitung. 1903. August 4. Nr. 177.
Kapitalistische Buchmacherei. »Der Kapitalismus verseucht alles.« »Darum wirkt eine Schrift, ... in der bürgerlichen Welt wie eine große Sensation, auch wenn sie auf 250 Seiten nichts weiter bietet als die vollinhaltliche Bestätigung eines Satzpartikelchens aus dem kommunistischen Manifest.«

— 1903. August 22. Nr. 193.
Karski, J., Die geistige Nahrung und das kapitalistische Unternehmen im Buchhandel. »Es ist zweifellos richtig, daß durch diesen Detailhandel die Bücher ganz wesentlich verteuert werden . . . . . es ist sicher, daß bei Schnittwaren, Kolonialwaren, Zigarren die Differenz zwischen Detailpreis und Engrospreis ebenso groß, wenn nicht noch größer ist.« »Will also Herr Professor Bücher den kapitalistischen

Buchhändlern wirklich zu Leibe, so muß er eben den Kapitalismus selbst angreifen, und da er dies nicht kann und will, zieht er den Kürzeren.«

Leipziger Zeitung. Wissenschaftliche Beilage. 1903. August 25. Nr. 100.

Ht. Karl Büchers Denkschrift. »Die Denkschrift gehört — man mag sich zu mancher darin enthaltenen Einzelheit stellen, wie man will — ohne Zweifel zu dem Wichtigsten, was in den letzten Jahren nicht etwa bloß auf dem Gebiete des Buchhandels oder der Volkswirtschaftslehre, sondern überhaupt erschienen ist.« »Darum ist es von vornherein falsch, wenn man — wie es z. B. Joh. Grunow in den Grenzboten Nr. 33 und R. L. Prager in seiner »Die Ausschreitungen des Buchhandels »betitelten Antwort auf Büchers Denkschrift im Börsenblatt vom 18. August getan haben, die Angriffe gegen die gegenwärtige Zwangsorganisation des Buchhandels damit zu entkräften sucht, daß man geringschätzig sagt, dem Buchhändler bringe die Denkschrift nichts Neues.«*) »Darum fürchte ich — zwar nicht, daß die Paulsen-Bücher-Bewegung keine Bresche legen (Grunow), aber — daß der Vorstoß am Ende nicht die nachhaltige Wirkung haben werde, die ihm seinem inneren Werte nach gebührt. Und das wäre wirklich sehr schade.«

Deutsche Litteraturzeitung. Berlin und Leipzig. Jahrg. XXIV. 1903. August 8. Nr. 32.

Paulsen, Friedrich: Karl Bücher, Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft.

Giesecke(=Teubner), Alfred. Karl Bücher, Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft.

Noch einmal ergreift der berühmte Berliner Philosoph die Feder, um das Buch seines Kampfgenossen gegen die Schäden im Buchhandel zu besprechen und zu verteidigen. In einer Fußnote bemerkt die Redaktion der Zeitschrift, daß sie, da das hier behandelte Problem sich gleich sehr an die Kompetenz der Wissenschaft wie des Buchhandels richtet, um der Bücherschen Schrift vollauf gerecht zu werden, je eine Autorität beider Gebiete für die Beurteilung gewonnen habe. Die Autorität auf dem Gebiete der Wissenschaft ist Paulsen, der vor Bücher den ersten Vorstoß gegen den Buchhandel gemacht hat, die Autorität auf dem Gebiete des Buchhandels ist Herr Alfred

---

*) Hierauf habe ich zu erwidern, daß von Geringschätzung nicht die Rede sein kann. In einem buchhändlerischen Blatt, in dem meine Erwiderung erschien, war meine Äußerung wohl am Platze: ich hätte allerdings auch sagen können, daß niemandem, der sich mit der Sache beschäftigt habe, etwas Neues gebracht werde.

Gieſecke (=Teubner), der Verleger der Bücherſchen Schrift. Sehen wir zuerſt zu, was Paulſen zu der Sache zu ſagen hat.

Paulſen betont, daß wir es mit einer Kampfſchrift zu tun haben, oder vielmehr mit einer Verteidigungsſchrift, »gerichtet gegen die Kartellbildung im deutſchen Buchhandel, die durch Verteuerung der Bücherpreiſe die Intereſſen des notleidenden Sortimentshandels auf Koſten der Käufer und der Verfaſſer von Büchern fördern zu müſſen und zu können meint«.

Paulſen wiederholt, daß dieſe Bewegung von den kleinen und mittleren Sortimentshandlungen ausgegangen ſei; ich habe nachgewieſen, daß der erſte Anſtoß von den Verlegern und zwar von der Firma B. G. Teubner ausgegangen iſt, die es unliebſam empfand, daß ihre Verlagsartikel kurz nach Erſcheinen zu billigerem Preiſe angeboten wurden, als der war, zu dem ſie die Werke in ihren zahlreichen Zeitſchriften anzeigte. Paulſen führt die Zahlen an, die Bücher über den Preisaufſchlag des Sortimenters gibt, druckt ſeine Behauptungen über das Wachstum des Sortiments ab. Sollte ich hier dieſe Irrtümer klar ſtellen, ſo würde ich in dieſer Schrift Geſagtes einfach abdrucken müſſen; ich verweiſe deshalb die Leſer auf das betreffende Kapitel. Daß das Buch und ſeine Beſprechung beim Buchhandel den Erfolg haben werde, ihm zu zeigen, daß er auf falſchem Wege iſt, wie Paulſen es wünſcht, kann ich ihm nicht in Ausſicht ſtellen, ebenſowenig iſt es wahrſcheinlich, daß die Herausgabe der Bücherſchen Schrift vom Buchhandel als ein ihm erwieſener Dienſt empfunden werden wird.

So dürfte weder die Bücherſche Schrift, noch das Jahr 1903, wie Paulſen es wünſcht, ein »Wendepunkt in der Geſchichte des deutſchen Buchweſens« werden.

Betrachten wir nun, was der Verleger des Buches uns mitzuteilen hat.

Herr Gieſecke fühlt das Ungewöhnliche, das in der Einführung oder Beſprechung eines eignen Verlagsartikels in einer kritiſchen Zeitſchrift liegt, und geſteht es offen zu: »Wenn ich es hier tue, ſo mag das der Umſtand rechtfertigen, daß es ſich eben um ein meinen Beruf betreffendes Buch handelt, noch mehr aber der Wunſch, auf den Nutzen hinzuweiſen, den der Buchhandel nach meiner Überzeugung aus dem Buch ziehen kann, wenn er ſich dadurch auf geſündere Bahnen zur Heilung der beſtehenden Schäden führen läßt.« Nun iſt es aber charakteriſtiſch, daß Bücher ausdrücklich erklärt, ein Reformprogramm ſtelle er nicht auf; was ſoll alſo der Buchhandel tun? Herr Gieſecke ſtellt allerdings, wenn auch kein Reformprogramm auf, ſagt aber, wie er ſich die Entwicklung denke. Die ſogenannten Brotartikel werden auf die kleinen Geſchäfte und auf die Warenhäuſer übergehen, den Vertrieb der wiſſenſchaftlichen Artikel ſollen — wie ſchon heute zum Teil der Fall — die wiſſenſchaftlichen Spezialgeſchäfte übernehmen —,

soweit der Verleger nicht direkt mit dem Publikum arbeiten wird! Zwischen diesen Extremen wird als drittes das Sortiment das behalten, was der gebildete Mittelstand gebraucht. Nun, wenn die Brotartikel, also die Geschenkliteratur und die populäre Literatur dem Sortiment entzogen werden, wenn die wissenschaftliche Literatur den Spezialgeschäften zufällt, soweit der Verleger nicht direkt mit dem Publikum arbeiten wird, so weiß ich in der Tat nicht, was das für Artikel sind, die der gebildete Mittelstand gebraucht! Wie denkt sich übrigens Herr Giesecke das direkte Arbeiten des Verlegers mit dem Publikum? Zum Ladenpreis, oder, wie Bücher will, unter Einräumung des Buchhändlerrabatts? Im letztern Fall würde der Verleger doch wohl darauf verzichten müssen, mit dem Sortiment zu arbeiten, im erstern würde das Publikum kaum in größerem Maßstab Gebrauch von dem Anerbieten des Verlegers machen. Für Rabattgewährung empfiehlt Herr Giesecke die Aufstellung einer Rabattskala, die mit der Höhe des jährlichen Bezugs steigt. Gewiß ein Vorschlag, der sehr gut gemeint ist, der aber jedem erfahrenen Sortimenter ein Lächeln abgewinnt. Die Überschreitung dieser Rabattskala soll aber ausdrücklich nicht verfolgt werden dürfen. Wer wird sich dann daran halten? Begrenzung des Rabatts einführen, Umgehungen aber nicht verfolgen: »Ihr führt ins Leben ihn hinein und laßt den Armen schuldig werden!«

Ich muß es mir versagen, den Ausführungen des Herrn Giesecke auf Tritt und Schritt zu folgen; feststellen will ich nur, daß auch er die Berechnungen Büchers im Hinblick auf den Sortimenternutzen, auf die Rentabilität des Buchhandels überhaupt als falsch bezeichnet, ebenso die Behauptungen Büchers über das Steigen des prozentualen Nutzens bei größern Betrieben.

So bleibt nach Ausscheidung der Punkte, in denen Herr Giesecke seinem Autor entgegenzutreten für nötig findet, eigentlich nicht allzuviel von den Vorwürfen Büchers übrig.

In einem muß ich Herrn Giesecke aus voller Überzeugung beipflichten, daß der deutsche Buchhandel dem Wirken des Akademischen Schutzvereins mit voller Beruhigung entgegensehen darf. Dagegen glaube ich ihm nicht in Aussicht stellen zu können, daß der Buchhandel die Bücherschе Arbeit auf das lebhafteste begrüßt. Wäre selbst die Kritik vollkommen berechtigt — was ich bestreite —, so böten doch die Art, wie Bücher den Buchhandel behandelt, die Schmähungen, mit denen er ihn überhäuft, die geflissentliche Herabdrückung des Standes, die Bücher dem Buchhandel gegenüber in Anwendung bringt, zu allem eher Veranlassung als zu einem Gruß.

Magdeburgische Zeitung. 1903. August 2. Nr. 387.
Buchhändlersorgen.

Monatsschrift für Handels- und Sozialwissenschaft. München. Jahrgang I. 1903. Nr. 8/9. Seite 247.

Wolff, Eduard. Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. »Es berührte geradezu widerwärtig, wenn Vertreter des »vornehmsten« Gewerbes ihren Privatkunden mit einem Male den bislang, wenigstens für wissenschaftliche und belletristische Werke des Inlands, gewährten Rabatt von 10% auf 5% herabsetzten . . . . . .« »Die Dringlichkeit eines entschiedenen Vorgehens ist vom Verfasser der „Denkschrift" auf breiter dokumentarischer Grundlage in ebenso ruhiger und objektiver, wie rückhaltsloser und handgreiflicher Schilderung dargetan.«

Münchener Kunst- und Theater-Anzeiger. 1903. August 20. Nr. 5590.

Reform des Buchhandels. »Der Sortimentsbuchhändler ist ein sehr wichtiges Glied in der Reihe der Pioniere für deutsche Kulturarbeit.« »Ehe der Durchschnittsdeutsche sich ein gutes Buch kauft, versucht er, es . . . zu borgen. Wenn sich aber die Mühe, die sich der Sortimenter gibt, . . . durch Erfolglosigkeit belohnt sieht, so trägt . . . auch der Umstand dazu bei, daß vielfach der Preis der Bücher außer Verhältnis steht zu der Möglichkeit . . . so viel für die Anschaffung der Literatur auszugeben.«

New-Yorker Staatszeitung. Sonntagsblatt. Jahrgang 55. Nr. 38. 1903. September 20.

Richter, Mil (Leipzig). »Bücherproduktion und Buchhandel.« Eine Besprechung des Weges, den ein Buch bis zu seiner Fertigstellung zu durchlaufen hat.

Reichsbote. Berlin. 1903. August 16. Nr. 191. 2. Beilage.

Vom Bücherkaufen und Bücherpreisen in Deutschland. Besprechung von Bücher und Paulsen unter Heranziehung der Grunow'schen Erwiderung.

— 1903. Oktober 3. Nr. 233.

Besprechung der Kundgebung des Börsenvereins gegen Bücher. Lediglich Inhaltswiedergabe.

Tägliche Rundschau. Unterhaltungsbeilage. Berlin. 1903. August 19. Nr. 193.

Elster, Dr. jur. A., Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Enthält namentlich eine Widerlegung der von Bücher dem Verlagsbuchhandel gemachten Vorwürfe, bespricht die wissenschaftlichen Handbücher, die nach Bücher lediglich »industriöser Unternehmungslust« ihr Entstehen verdanken, und macht darauf aufmerksam, daß Büchers Vergleichung der Preise deutscher, englischer und französischer Bücher durch Silbenzählung zu fehlerhaften Schlüssen führt, da die französischen und englischen Silben durchgängig eine geringere Zahl von Buchstaben haben als die deutschen.

Saale-Zeitung Halle. 1903. September 1. Nr. 408.
S—r. Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. »Bücher begeht dabei (bei seiner Kritik der Maßregeln des Börsenvereins) den Fehler, weit über das Ziel hinaus zu schießen und . . . sich zu einer so unmotivierten Schärfe hinreißen zu lassen, daß er auch solche verletzt, die in seinen Ausführungen einen sehr berechtigten Kern zu finden geneigt sind.« »Er unternimmt dies (den Nachweis höherer Preisansätze für deutsche Bücher) auf recht merkwürdige Weise durch Silbenzählung, läßt aber hier das ganz wesentliche Moment unbeachtet, daß die englische und französische Sprache in ganz überwiegender Anzahl weit kürzere Silben enthält als das Deutsche . . .« »Berühren somit die Einseitigkeit der Bücherschen Arbeit und ihre vielfach von ungenügender Sachkenntnis zeugenden Urteile wenig angenehm, so ist dies noch in weit höherem Maße der Fall mit den vorgeschlagenen Abwehrmaßregeln . . .« »Und der peinliche Eindruck eines Versuchs mit untauglichen Mitteln wird nur um ein weniges gemildert durch die Erkenntnis, daß dieser Weg niemals zum Ziele führen kann.«

Der Tag. Berlin 1903. August 13.
Richter, Mil. (Leipzig). Die Organisation des deutschen Buchhandels. »Er (Bücher) hält deshalb die Ausschaltung des Sortimentshandels für wünschenswert. Allerdings scheint das nicht der geeignete Punkt zu sein, wo der Hebel anzusetzen ist; denn nicht der Sortimenter verteuert an sich die Bücher, sondern nur die ihn umgebenden Begleitumstände, die Einrichtungen, von denen er abhängig ist.«

Tagespost. Graz 1903. Juli 26. Nr. 203.
Die Verteuerung der Bücher. »In einer Zuschrift an die »National-Zeitung« berichtet Professor Paulsen über ein in Vorbereitung begriffenes Buch von Professor Bücher in Leipzig. Aus einem Kapitel über Bücherpreise teilt er ein paar Daten mit . . . . . .«

— 1903. August 2. Nr. 210.
Noch einmal die Verteuerung der Bücher. Entgegnung eines »Buchknechts« auf die Auslassungen dieser Zeitung.

Die Zeit. Wien 1903. September 27. Nr. 357.
Reyer, Prof. E., Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Lediglich zustimmendes Referat.

— 1903. Oktober 4. Nr. 364.
Schiller, F(riedrich), Der deutsche Buchhandel als Prügelknabe. Erwiderung auf Prof. Reyers Besprechung der Bücherschen Schrift (Die Zeit. 1903. September 27. Nr. 357.) »Die Maßnahmen der Eisen-, Zucker- und Petroleumfabriken haben bei weitem nicht so leidenschaftliche Verurteilung gefunden, obwohl sie weit einschneidender und das Ausgabenbudget des großen Publikums weit stärker belastend wirken als die Abschaffung eines Rabatts von circa 5% . . .«

Neue Zeit. Stuttgart 1903. August 29. (Jahrgang 21, Band 11.) Nr. 48.

(Mehring, F.) Ein Schmerzensschrei. »Der Verfasser zäumt wieder einmal das Pferd am Schwanze auf, . . . will mit einem Worte die Konsequenzen des Kapitalismus aus der Welt schaffen, aber den Kapitalismus als Voraussetzung retten.« »Gerade daß Herr Bücher diese Entwicklung (der kapitalistischen Produktion im Buchhandel) am Universitätsprofessor aufzeigt, der zwar längst geborstenen, aber noch von dem Schimmer ehrwürdiger Tradition umflossenen Säule deutscher Gelehrsamkeit, gibt seiner Schrift einen besonderen Wert.«

Zittauer Morgen-Zeitung. 1903. August 23. Nr. 195.

Der Buchhändler-Ring. »Einen erheblichen Anteil an der verhältnismäßigen Geringfügigkeit des Bücherumsatzes in Deutschland im Vergleiche besonders zu England und Frankreich trägt die Tatsache, daß unsere Bücherpreise so viel höher sind, als die in den genannten Ländern.« ». . . . . im deutschen Buchhandel, mit seiner versteinerten Verfassung, mit seinen erstarrten, überpedantischen Geschäftsformen . . .«

Nachlese.

Trübner, Dr. K. (Straßburg i. E.), Wissenschaft und Buchhandel. Zur Abwehr. Denkschrift der Deutschen Verlegerkammer unter Mitwirkung ihres derzeitigen Vorsitzenden Dr. Gustav Fischer in Jena bearb. von Dr. K. T. 8°. Jena, Verlag von Gustav Fischer, 1903. IV, 128 Seiten.

Der Bearbeiter, sowie sein Mitarbeiter sind die Begründer und Leiter hervorragender Verlagsgeschäfte, beide sind aus dem Sortiment hervorgegangen, so daß die Erwartung eine wohlberechtigte war, daß diese Abwehr, die im Namen des Verlagsbuchhandels herausgegeben und die vor allem dazu bestimmt ist, die Haltlosigkeit der Angriffe Büchers auf den Verlagsbuchhandel nachzuweisen, auch dem Sortiment gerecht werden wird. Dies ist auch tatsächlich der Fall. In leidenschaftsloser, aber desto wirksamerer Weise werden die Darlegungen Büchers verfolgt und geprüft. In einem Anhang werden die Äußerungen des III. Internationalen Verlegerkongresses zu London 1899 über die Wirkung des deutschen Sortimentsbetriebs auf den Bücherabsatz und die Äußerungen der nichtdeutschen Verleger über die Notwendigkeit einer Abschaffung der Unterbietung abgedruckt, in einem zweiten eine Preisvergleichung von Übersetzungen deutscher Werke ins Englische und Französische und englischer und französischer ins Deutsche dargeboten, bei denen durchgängig die Preise der deutschen Werke ebensowohl wie der Übersetzungen ins Deutsche niedriger sind, als die entsprechenden englischen und französischen. Die Schrift ist nach Sprache und Inhalt wohl geeignet, auch weiteren Kreisen das Verständnis der Einrichtungen des deutschen Buchhandels näher zu bringen.

Berliner Tageblatt. 1903. Oktober 21. Nr. 536.

Die Deutschen als Bücherkäufer. Ein Abdruck der Stellen des Grunowschen Aufsatzes, der die Beschuldigung, daß die Deutschen keine Bücher kaufen, zurückweist.

— 1903. Oktober 26. Nr. 545.

Besprechung der Trübnerschen Denkschrift. Es wird die Beweisführung Trübners abgedruckt, daß der Wegfall des Rabatts das Budget der Bücherkäufer nur unwesentlich belaste und daß die Erwägung, daß der Sortimenter den akademischen Konsumenten fortgesetzt alle Neuerscheinungen der Fachliteratur zur Ansicht ins Haus sende und vier Fünftel davon wieder abholen lasse, die so geringfügige Preiserhöhung als ein Gebot der Billigkeit erscheinen lasse.

Volkswirtschaftliche Blätter. Berlin. Jahrgang II. 1903. Oktober 12. Nr. 10.

Borgius, Dr., Der praktische Volkswirt und der deutsche Buchhandel. (Schluß.) »In der Zeit der Eisenbahnen und Großstädte, wo Träger der heutigen Kultur die vielgestaltige große Masse des Volkes ist, muß sie (die Form des Bücherkaufs) andern Konsumformen Platz machen.«

»Einmal tritt zunehmend die Zeitung, Zeitschrift und Broschüre an Stelle des Buches. Ferner aber ... macht der Bücherkauf der Buchleihe Platz. Wenn man also der heutigen Notlage, die gleichermaßen eine Notlage des Autors, Verlegers, Händlers und Konsumenten ist, abhelfen will, so sollte man .... vor allem auf ... Vermehrung der — öffentlichen und privatgewerblichen — Bibliotheken jeder Art (hinarbeiten), die ihrerseits in der Lage sind, ohne merkliche Schädigung auch etwas höhere Preise anzulegen« ... »verwechseln die Theoretiker der Überproduktion etwas naiv solche Bücher, deren Veröffentlichung Wert für die geistige Entwicklung hat, mit solchen Büchern, welche guten Absatz finden. In Wirklichkeit sind beide Sorten aber nicht nur nicht identisch, sondern schließen sich zum großen Teil sogar aus.« Büchers Vorwurf gegen die Verleger: »Erweist es sich (das Werk eines jungen Gelehrten) nachher als gangbare Ware, so fällt es dem Verleger nicht ein, den Autor an seinem vielleicht unerwarteten Gewinn zu beteiligen«, weist Borgius zurück: »Er wäre ja aber auch ein Idiot, wenn er dies täte! Zahlt denn etwa der Autor freiwillig sein Honorar an den Verleger zurück, wenn dieser „vielleicht unerwarteter Weise" mit der ganzen Auflage sitzen bleibt? ... einigermaßen verwunderlich ist es doch, daß ein so hervorragender Nationalökonom wie Professor Bücher dies gewissermaßen als eine ganz neue Entdeckung und als eine abnorme Erscheinung des Wirtschaftslebens auffaßt. Nicht eine zufällige schlechte Organisation des Buchhandels ist hieran schuld, sondern das kapitalistische Prinzip der Produktion, welches nun einmal heute für alle Waren herrschend ist.«

Borgius findet es unrichtig, wenn Bücher den Autor als Produzenten des Buches behandelt, der nur Schöpfer des

Halbfabrikates sei; den Handelsartikel »Buch« produziere doch eben der Verleger. So sei bei dem Mangel an Urteilsfähigkeit des Autors über die Absatzaussichten eines Werkes der immer weitergehende Übergang der Leitung der Bücherproduktion vom Autor an den Verleger sogar zu begrüßen. Borgius vergleicht hinsichtlich der Sammelwerke die Tätigkeit der Verleger mit der in Vereinen und Stiftungen und hält weder die Tätigkeit des Autors für den einen noch für den andern für entwürdigend. »Büchers Ausführungen wären berechtigt, wenn er zu dem Schlusse käme: Abschaffung der kapitalistischen Bücherproduktion überhaupt, Übernahme von Herstellung und Vertrieb aller Geistesprodukte durch den Staat oder die Gemeinden oder öffentliche Gesellschaften oder Konsum-Genossenschaften.« »In Wirklichkeit liegen die Schäden der Sortimentsgeschäfte an anderer Stelle: Die riesig anschwellende Zahl der Bücherverkäufer und die auch Hand in Hand gehende Unübersichtlichkeit des Absatzmarkts verlangt andere Geschäftsprinzipien als die, auf denen das Sortimentsgeschäft beruht. Der Sortimenter arbeitet nach dem Prinzip des Zunfthandwerkers: Wer kaufen will, wird schon zu mir kommen; dem Käufer nachlaufen, ist des Standes unwürdig. Das moderne Geschäftsprinzip aber verlangt, daß das Angebot der Nachfrage nachläuft;« . . . »Büchers Werk ist eine äußerst interessante Arbeit.« . . . »Anderseits aber müssen freilich auch Büchers Ausführungen, so wertvolles Material sie beibringen, cum grano salis entgegengenommen werden. Soweit sie sich zu praktischen Vorschlägen verdichten, fürchten wir beinahe, daß deren Durchführung bedeuten könnte: den Teufel austreiben durch Beelzebub, der Teufel Obersten.«

Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel. Leipzig 1903. Oktober 28. Nr. 251.

Seemann, Artur, Dr. Trübner gegen Professor Dr. Bücher.

Mehr eine Heranziehung der Trübnerschen Schrift behufs origineller und temperamentvoller Bekämpfung der Büchersche Ansichten, als eine Besprechung. Daß der Verfasser mich lediglich »nach Bücher« zitiert und mich damit abtut, »daß (meine Ansicht) doch auch irrig sein kann«, anstatt mich urschriftlich und auch meine Erwiderung zu erwähnen, will ich ihm nicht allzusehr anrechnen.

Leipziger Tageblatt und Anzeiger. 1903. Oktober 15. Nr. 526.

Buchhandel und Wissenschaft. Abdruck eines Aufsatzes des Geheimen Regierungsrats Dr. O. Hartwig in Marburg, Herausgebers des Centralblatts für Bibliothekswesen, aus dieser Zeitschrift: »Die Denkschrift Büchers ist eine Kampfschrift im besten Sinne des Wortes« . . . »Er eröffnet seinen Feldzug gegen die Vergewaltigungen des deutschen Buchhandels, bezw. der deutschen Wissenschaft durch den zu einem geschlossenen, mit allen

Mitteln arbeitenden Interessenring des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler nicht von einem einseitigen, kleinlichen Gesichtspunkt aus, sondern sieht in ihm nur einen Bruchteil des leidigen Kampfes, der durch ganz Deutschland zwischen Produzenten und Konsumenten tobt.« Die »vollkommene Herrschaft Büchers über sicheres Material,« seine »seiner Sache selbstgewisse Ruhe und Sicherheit, die eben der stärkste Beweis für die Güte derselben ist,« genug, die ganze Arbeit wird über den grünen Klee gelobt und rühmend hervorgehoben, daß Bücher es sich versagt habe, »Maßregeln des Buchhändlerbörsenrings, wie z. B. die Sekretierung des Börsenblatts, mit Hohn und Spott zu überschütten« . . . usw.

Nationalzeitung. Berlin 1903. Oktober 23. Nr. 564. 2. Beiblatt.

Vom deutschen Buchhandel. Besprechung der Trübnerschen Denkschrift: »Seine (Büchers) außerordentlich temperamentvollen Angriffe gegen den Buchhandel werden in der erwähnten Abwehrschrift einer eingehenden Widerlegung unterzogen, die uns in der Tat geeignet scheint, viele Vorwürfe zu zerstreuen und viele Mißverständnisse zwischen den Kreisen von Wissenschaft und Buchhandel zu beseitigen.« Es wird ferner darauf hingewiesen, daß in England, Frankreich, Norwegen die Verleger bestrebt sind, den Ladenpreis wieder in volle Geltung zu setzen. Die Besprechung schließt mit den Worten: »Es ist zu hoffen, daß nach einem ziemlich lebhaft gewordenen Streit diese Denkschrift dazu beiträgt, das gute Einvernehmen zwischen Buchhandel und Wissenschaft wieder herzustellen.«

Schlesische Zeitung. Breslau 1903. Oktober 13. Nr. 718.

Die deutsche Wissenschaft und der deutsche Buchhandel. Unparteiische Besprechung der Bücherschen Schrift, der Antwort des Börsenvereinsvorstandes und der Knorrnschen Arbeit, die eine scharfe Abfertigung Büchers und eine sehr geschickt geschriebene Broschüre genannt wird, die geeignet ist, »weiteren Kreisen einen Einblick in die kulturell wertvolle, aber geschäftlich schwierige und im allgemeinen wenig ertragreiche Tätigkeit des deutschen Sortimentsbuchhandels zu verschaffen«.

La Revue. Paris 1903. Nr. 2.

Les grands éditeurs et les directeurs des grands journaux: La crise du livre en France. Obgleich dieser Aufsatz keine Beziehung zu der Bücherschen Arbeit hat, sei doch auf ihn hingewiesen. Er berichtet über eine Enquete, die über die Krisis des Buchs in Frankreich vorgenommen ist, und führt die Ansichten der großen Verleger, Sortimenter und Journalleiter vor. Trotzdem kein Sortiment in Frankreich vorhanden ist wie bei uns, trotz des lebhaften direkten Verkehrs des Verlegers mit dem Konsumenten, trotz der nach Bücher so billigen Bücherpreise eine Krisis, die die Verkäuflichkeit des Buchs in Frage stellt, eine Überproduktion, die erheblich umfangreicher zu sein scheint, als die in Deutschland

behauptete. Es gebricht mir an Raum und an Zeit, die einzelnen Berichte redend einzuführen, und ein kurzer Auszug würde keine rechte Vorstellung von der Sachlage geben: ich verweise deshalb meine Leser auf eine Lektüre des interessanten Aufsatzes.*)

Correspondent für Deutschlands Buchdrucker und Schriftgießer, Leipzig. 1903. Okt. 17. Nr. 121.

Vor und hinter den Kulissen. Die Buchhändler, diese »Zwischenmeister« im deutschen Buchgewerbe, seien in jüngster Zeit aus ihrer beschaulichen Ruhe etwas unsanft aufgerüttelt worden. Durch die Bücherschе Denkschrift sah der ganze Buchhandel seine Existenz gefährdet — wie weiland durch die Lohnerhöhung der Buchdruckergehilfen — und mache auf der ganzen Linie mobil, sowohl im Börsenblatt, wie in der Tagespresse. Es wird der Artikel der »Lpzgr. Neuesten Nachrichten« u. d. T.: »Der Kunst und Wissenschaft die Krone« zitiert, und Stellen daraus werden abgedruckt (dies sei »vor den Kulissen« und diesem der Grunowsche Artikel in den »Grenzboten« als »hinter den Kulissen« gegenübergestellt. Im weitern wird den Buchhandlungsgehilfen der Anschluß an die »Allg. Vereinigg. deutscher Buchhandlungsgehilfen« empfohlen.

Deutsche Zeitung, Berlin. 1903. Okt. 15. Nr. 242.

Wissenschaft contra Buchhandel. Auszug aus der Erklärung des Akademischen Schutzvereins gegen den Börsenvereinsvorstand und Anführung der Erklärung Professor Pierstorffs, daß er und seine Kollegen gegen die Begründung des A. Sch. gewesen seien.

Frankfurter Zeitung. 1903. Oktober 20. Nr. 291.

Ausführliche Besprechung der zweiten Auflage von Bücher in zustimmendem Sinne. »Den ersten Schritt, diese Umbildung anzubahnen, hat der erwähnte Akademische Schutzverein getan. Von ihm und von dem, was er insbesondere für die Autoren tun will, werden wir in einem zweiten Artikel sprechen.«

— 1903. Oktober 21. Nr. 292.

Besprechung von Wissenschaft und Buchhandel von Dr. K. Trübner: »Der Kernpunkt der ganzen Sache wird in der Abwehrschrift in kein neues Licht gerückt. Und dieser Kernpunkt, das Wesentliche, ist der Kartell-Charakter des Börsenvereins der Buchhändler.« . . . »Aber bei Kartellfragen wird man sich schon daran gewöhnen müssen, auch die Konsumenten und ihre Wünsche zu berücksichtigen.«

---

*) Während diese Zeilen in Druck gehen, hat J. Thron in Nr. 249 des Börsenblatts für den deutschen Buchhandel eine Besprechung dieser Enquete geliefert, auf die ich meine buchhändlerischen Leser, denen »La Revue« nicht zugänglich ist, aufmerksam mache.

Die zweite Auflage des „Bücher".

Zu rechter Zeit erscheint die zweite vermehrte Auflage*) dieser Kampfschrift, so daß es mir ermöglicht ist, wenn auch nur als Anhang zu meiner nunmehr abgeschlossenen Arbeit, zu dieser zweiten Auflage Stellung zu nehmen.

Vor allem sei der Gerechtigkeit Genüge getan und hervorgehoben, daß diese neue Auflage eine wirklich verbesserte ist. Vielfache Fehler sind verbessert, zahlreiche Irrtümer ausgemerzt, ein Kapitel ist in zwei zerlegt — wodurch die Übersichtlichkeit sehr gewonnen hat, und zwei Kapitel — darunter das sehr interessante »Die Überproduktion« — sind hinzugekommen. Gerade meine Ausstellungen hat Bücher nur in geringem Maße berücksichtigt, was vielleicht darin seinen Grund hat, daß laut Vorrede Bücher bei seiner Neubearbeitung nur die sechs ersten Abschnitte meiner Entgegnung vorlagen.

Bücher hat in seiner Vorrede meine Arbeit erwähnt und im Hinblick auf den geplanten Sonderdruck den Lesern geraten, den »neuen Prager mit dem alten zu vergleichen, den ich (Bücher) an mehreren Stellen dieser Schrift habe reden lassen« (S. VI). Ich kann dieser Vergleichung getrost entgegensehen, habe ich mir doch in dieser Beziehung nichts vorzuwerfen und habe ich, wo eine neuere Ansicht von mir von der alten abzuweichen schien, diese Abweichung stets begründet. So habe ich in meiner Schrift: »Urheberrecht und Buchhandel in sozialer Beleuchtung« einen zehnprozentigen Rabatt für große Städte als rationell bezeichnet, weil dieser die Grenze bilde, bis zu der ein rechnender Geschäftsmann gehen dürfe und weil nur dadurch der Unterbietung ein Riegel vorzuschieben sei. Ich war damals der Ansicht, daß es unmöglich sei, in Berlin eine freiwillige Einigung auf einen niedrigeren Rabattsatz durchzuführen. Ich habe, wie ich freimütig gestehe, mich darin geirrt und habe es deshalb freudig begrüßt, als sich eine vollkommene Übereinstimmung, den Rabatt herabzusetzen, im Berliner Buchhandel, sowohl im

*) Bücher, Dr. K., ord. Professor der Nationalökonomie an der Universität Leipzig. Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Denkschrift, im Auftrage des Akademischen Schutzvereins verfaßt. 2., stark vermehrte und verbesserte Auflage. 8°. Leipzig, B. G. Teubner, 1903. VIII, 314 Seiten. Preis broschiert 2 ℳ; in Leinwand geb. 2 ℳ 60 ₰.

Sortiment wie im Verlage, herausgestellt hat. Dazu kam, daß ich inzwischen Kenntnis genommen hatte, daß auch große Sortimentsgeschäfte bei einer Rabattgewährung von 10 Prozent nur einen Nutzen gewähren, der zur standesgemäßen Erhaltung nicht ausreicht. Hierzu verweise ich auf meine bezüglichen Berechnungen in dieser Schrift. Ich glaube wohl, daß meine Stellungnahme zu der Rabattregelung hierdurch genügend begründet ist.

Bücher hatte erklärt, daß schon 1803 diejenigen, die in der Gewährung von Kundenrabatt über das übliche Maß hinausgingen, als »Schleuderer« bezeichnet worden seien, und daß »dieser allen geschichtlichen Tatsachen Hohn sprechende Schimpfname seitdem nicht aus den Spalten der buchhändlerischen Fachblätter verschwunden« sei. (2. A. S. 70.) Ich hatte erwidert, daß dies im Buchhandel um so weniger ein Schimpfwort sei, als ihm hier die im Handel häufig beigelegte Nebenbedeutung der Unsolidität nicht beiwohne. Bücher nennt dies »ein wertvolles Zugeständnis« (S. 70 2. A.). Was will Bücher damit sagen? Dieses Zugeständnis ist nicht neu und ist nicht von mir erfunden, sondern entspricht lediglich den Tatsachen. Im übrigen Handel ist die Praxis häufig, Waren auf Kredit zu entnehmen, sie zu verschleudern und die Lieferanten unbezahlt zu lassen. Wenn auch nicht jeder, der billiger als üblich verkauft, zu dieser Kategorie gehört, so hat doch im Handel der Name Schleuderer diese Nebenbedeutung. Daß dies im Buchhandel nicht der Fall ist, habe ich ausgesprochen, weiter nichts!

Auch in der neuen Auflage wiederholt Bücher die Behauptung, daß der Normalsatz der Spesen des Sortimenters $12\frac{1}{2}$ Prozent betrage, und ich kann mich auf meine Darlegung, die einen Spesenaufwand von mindestens 15 Prozent, häufig mehr als 18 Prozent, und zwar bei gut geleiteten größeren Berliner Sortimentsfirmen nachweist, berufen. Ich kann aber den Satz in der neu hinzugekommenen Anmerkung (S. 185): »In Leipzig hielt man 10 Prozent Kundenrabatt für ‚gesund' und die großen Berliner Sortimenter machten bei 15—20 Prozent glänzende Geschäfte,« namentlich in seinem zweiten Teil nicht unwidersprochen lassen. Wenn Herr Bücher selbst den Bruttoertrag auf 30 Prozent veranschlagt und die Betriebsspesen auf $12\frac{1}{2}$ Prozent, so bleibt nach Adam Riese ein Nettoertrag von $17\frac{1}{2}$ Prozent, d. h.

bei einer Rabattgewährung von 15 Prozent $2^1/_2$ Prozent, während bei 20 Prozent Rabatt $2^1/_2$ Prozent zugesetzt wird. Wo kommen da glänzende Geschäfte her? In dem einen Fall ein Nettonutzen von $2^1/_2$ Prozent, d. h. bei 100 000 ℳ Umsatz 2500 ℳ, im zweiten ein Schaden von $2^1/_2$ Prozent! Daß die Spesen viel höher sind, nur nebenbei; ich habe mich nur an die Angaben Büchers hinsichtlich des Bruttonutzens und der Betriebsspesen gehalten und lediglich die rechnerische Folge gezogen. Auf welche Weise es möglich ist, mit so hohen Rabattsätzen dem Publikum entgegenzukommen, habe ich in meiner Schrift des Näheren ausgeführt, und kann ich mich darauf berufen.

Doch genug der Ausstellungen. Ich möchte nur noch einige Worte über die beiden neu aufgenommenen Kapitel XV und XVI sagen.

Kapitel XV behandelt die Überproduktion und ist glänzend geschrieben.*) Es legt dar, daß im Handel die Abwärtsbewegung des Preises wie eine Art Manometer wirke. »Sie zeigt die Spannungsverhältnisse von Angebot und Nachfrage auf dem Markte, warnt den Unternehmer vor weiterer Ausdehnung der Produktion oder veranlaßt ihn zur Einschränkung derselben.« (S. 252, 253.) Im Buchhandel fehle dieses Erkennungszeichen für das Bestehen einer Überproduktion wegen der festen Nettopreise und infolge der Lieferung à condition. Gegenüber Grunows und meiner Behauptung, daß an der Überproduktion die Universitätslehrer die Schuld trügen, führt Bücher an, daß bei der im Buchhandel notwendigen einseitigen Preisfixierung die Unterbietung als Mittel der Konkurrenz zwischen verschiedenen Verlegern, nur bei Klassikerausgaben, Gesetzbüchern und ähnlichen in vollem Umfange, bei Lehr- und Schulbüchern in beschränktem Maße, bei den meisten wissenschaftlichen Leistungen fast gar nicht zur Geltung komme. »Bei den letztern würden die Lager unabsetzbarer Bestände bei den Verlegern und die Kataloge der Restbuchhandlungen Anhaltspunkte für das Bestehen einer Überproduktion abgeben, während bei den ersten Literaturgattungen in der Tat die Höhe der Preise einen Maßstab liefern kann.« (S. 253.) An billigen Klassikerausgaben

*) Ich kann Herrn Bücher hier sein Kompliment zurückgeben: das ist ganz der alte Bücher!

u. dergl. sei ja kein Mangel, auch unterböten sich die Verleger oft genug. Aber der Autor als treibende Kraft der Produktion scheide doch *hier* fast ganz aus; bei den Klassikern lebe er ja gar nicht mehr. Also müsse die Überproduktion durch die Verleger veranlaßt sein. Ziehe man die Kataloge des Restbuchhandels zurate, so finde man in ihnen kaum ein wissenschaftliches Buch, sondern in der Hauptmasse Romane, Prachtwerke, technische Werke. Dies liegt aber nicht nur, wie Bücher meint, daran, daß der wissenschaftliche Verlag nicht verramscht oder seine Restauflagen durch Antiquare zu herabgesetzten Preisen vertreibt, sondern hauptsächlich daran, daß der Restbuchhandel mit schnellem Umsatz rechnen muß und wissenschaftliche Bücher einen schnellen Absatz nicht erwarten lassen. So kommen wissenschaftliche Bücher selten in den eigentlichen Restbuchhandel, sondern werden, wenn der Verleger sich ihrer entäußern will, von dem wissenschaftlichen Antiquariat aufgenommen und durch seine eignen Kataloge vertrieben, ohne sie groß an den Buchhandel anzubieten. Dadurch tritt »ein Zuviel der wissenschaftlichen Bücherproduktion . . hier nicht zu Tage« (S. 254).

Wenn man wirklich »viele Jahre in Verlegenheit gewesen ist, wenn man den Studierenden ein für ihren Gebrauch geeignetes Lehrbuch der Nationalökonomie oder der Statistik empfehlen sollte« (S. 255), so muß doch auch Bücher zugeben, »daß in den letzten Jahren diesem Mangel gleich von mehreren Seiten abgeholfen worden ist« (ebd.), und darin liegt der praktische Kernpunkt, daß, wenn von mehreren Seiten einem derartigen Bedürfnis abgeholfen ist, die Verkaufswahrscheinlichkeit jedes einzelnen eingeschränkt, und daß weniger Exemplare von jedem einzelnen Werke abgesetzt werden, daß die Auflagen kleiner sein müssen. Ist also auch zuzugeben, daß trotz dieser Konkurrenz jedes der einzelnen Bücher seinen Markt gefunden hat, so liegt doch anderseits klar zutage, daß, wenn nur eines vorhanden gewesen wäre, dieses eine einen erheblich größeren Absatz gefunden hätte. Daran wird auch dadurch nichts geändert, daß, wie Bücher richtig hervorhebt, die Überproduktion, die im Buchverlage vorhanden ist, von derjenigen in andern Produktionszweigen erheblich abweicht, nicht quantitativer, sondern qualitativer Art ist. »Nicht darin liegt ihr Wesen, daß mehr Ware erzeugt wird, als gebraucht wird, sondern darin, daß die Ware

in Sorten auf den Markt kommt, für die ein Bedürfnis nicht vorhanden ist.« (S. 257.) Sicher ist dies vielfach der Fall, aber widerlegt wird dadurch nicht meine Ansicht, daß die Konkurrenz mehrerer Lehrbücher einer Wissenschaft gleicher Güte die Verkaufswahrscheinlichkeit und die Zahl der zu verkaufenden Exemplare herabmindert. Auf diese Lehrbücher ist doch kaum Büchers Satz: »Kein Urteilsfähiger nähme sie, auch wenn sie ihm geschenkt würden« (S. 257) anzuwenden. Urteilsfähige nehmen sie ja; aber sie nehmen nicht alle zusammen, sondern von den vorhandenen nur eins oder zwei. »Aber die Schuld an dieser Überproduktion trägt allein der Verlag, dessen Hauptaufgabe gerade darin besteht, daß er die Produktion dem Bedürfnis anpasse.« (S. 257.) Theoretisch gewiß richtig, aber praktisch nicht durchführbar, solange wir privatwirtschaftliche Betriebe haben.

Wenn ich es auch nicht für erforderlich halte, daß jeder größere juristische Verlag einen Kommentar zu jedem neu verabschiedeten Gesetz bringt, so liegt es doch in dem Wesen der literarischen Ware, daß jedes einzelne Buch — so weit es eine wissenschaftliche Leistung ist, — und von diesen soll doch hier die Rede sein — ein besonderes, individuelles Gepräge hat, daß jedes in seiner Weise die Wissenschaft zu fördern sucht. Es würde der Wissenschaft sehr wenig dienen, wenn ein Verleger ein hervorragendes Buch eines Gelehrten, das in eigenartiger Weise einen Gegenstand behandelt, nur deshalb zurückweisen sollte, weil bereits drei oder vier wertvolle Bücher über diesen Gegenstand vorhanden sind. Damit würde die wissenschaftliche Forschung geradezu unterbunden, der wissenschaftliche Fortschritt vernichtet werden. Das Buch wird auch, wenn es eigenartig ist, seinen Weg machen; aber die Konkurrenz, die es den bestehenden macht, wird diesen Käufer entziehen, und auch *sein* Absatz wird nicht so groß werden, als wenn es das einzige Buch über diesen Gegenstand wäre. Freilich, der Preis, der nach der Absatzerwartung berechnet werden muß, wird ein höherer werden; hier liegt ein vertriebsverteuerndes Moment, was aber gegenüber dem wissenschaftlichen Fortschritt, der hierdurch ermöglicht wird, absolut nicht ins Gewicht fällt oder fallen darf. Daß es viele Bücher, auch wissenschaftlicher Natur, gibt, die besser ungeschrieben, oder wenigstens ungedruckt blieben, soll gewiß nicht geleugnet werden; das freie wirtschaftliche Spiel der

Kräfte, das Bücher so hoch hält, fordert aber auch hier freie Bewegung und wird sich — solange Privatwirtschaft besteht — nicht hemmen lassen.

»Vollends widersinnig ist, wenn andre versuchen, alle Gebrechen des Sortiments, ja alle Übelstände im deutschen Buchhandel überhaupt, auf eine allgemeine Überproduktion zurückzuführen.« (S. 260.) Gewiß; aber ein großer Teil der Übelstände ist darauf zurückzuführen. Ob man es Überproduktion nennt, oder Unterkonsumtion, hat für den theoretischen Nationalökonomen Interesse, dürfte hier aber praktisch auf eins herauskommen. Bücher will eher Unterkonsumtion annehmen, »wenn ein erheblicher Teil der Auflage unabgesetzt bleibt, weil der Vertrieb die vorhandenen zahlungsfähigen Konsumenten zum großen Teil nicht zu erreichen gewußt hat.« (S. 260.) Sollte dies wirklich der Fall sein, oder sollte nicht vielmehr einem großen Teil derer, die gern Konsumenten sein möchten, die Zahlungsfähigkeit, die Mittel zum Erwerb der Bücher abgehen? Und da möchte ich darauf hinweisen, daß nicht die absolute Billigkeit einer Ware den Ausschlag gibt, daß es viel wichtiger ist, die Konsumenten zahlungsfähiger zu machen, als die Waren ein paar Pfennige billiger abzugeben. Darin liegt der Kernpunkt der Sache, daß weite Schichten der Bevölkerung, gerade in den gebildeten und den gelehrten Kreisen, kein Geld zum Bücherkaufen übrig haben. Es sind dies nicht die schlechtesten Elemente und gerade die, die gute Bücherkäufer werden könnten. Bücher führt dies selbst an und weist auf das Publikum hin, »das sich an den Ständen der Altbücherhändler auf der Leipziger Messe sammelt . . . . . (und das erkennen läßt), daß bis tief in die untersten Schichten hinein ein wahrer Bücherhunger besteht.« (S. 261.) Also diese Schichten besser stellen, diesen Schichten die Möglichkeit verschaffen, für geistige Genüsse Mittel aufzuwenden, das ist der Weg, auch der buchhändlerischen Produktion einen Aufschwung zu geben, nicht aber die Frage weniger Pfennige Rabatt oder direkter Bezug vom Produzenten, der dem Volk doch stets unerreichbar bliebe. Gerade derjenige, der für eine größere Verbreitung und dadurch größere Wohlfeilheit des Buchs eintritt, müßte sich freuen, daß in jedem Ort des weiten deutschen Vaterlandes der Buchhandel vertreten ist, der imstande ist, literarische Bedürfnisse zu wecken und zu befriedigen.

Betont möge auch noch ein weiteres Moment sein, das der ungemessenen Vermehrung des Buchabsatzes Schranken setzt. Fast jede andere Ware kann unmittelbar und von jedem anderen verwendet werden. Seidene Kleider, kostbare Spitzen kann jeder tragen, wenn nur der Preis für seinen Geldbeutel erschwingbar ist. Könnte man den Preis der Seide also auf ein Zehntel seines jetzigen Preises herabsetzen, so würde der Verkauf sich erheblich vergrößern lassen. Nicht so bei Büchern. Ganz abgesehen von der fachwissenschaftlichen Literatur, die eine höhere Bildung voraussetzt, erfordern auch schönwissenschaftliche, ja Volksbücher eine Aufnahmefähigkeit, die bei weiten Schichten der Bevölkerung noch nicht vorhanden ist. Hier heißt es den Hebel ansetzen: geistige Verbreiterung und Vertiefung der Volksbildung — dann wird die Verbreitungsfähigkeit des Buches ein wirkliches Steigen aufweisen, und auch sein Preis würde erheblich niedriger gestellt werden können.

Der »Zukunft des Sortiments« ist das 16. Kapitel gewidmet. »Das Ergebnis unsrer Untersuchungen ist für das bestehende Sortiment nicht günstig« (S. 266). Bücher führt die Schädigungen an, denen das Sortiment ausgesetzt ist: den Reise- und Kolportagebuchhandel, die direkte Lieferung durch den Verlag, namentlich bei teureren Werken durch Angebote an Privatinteressenten vor dem Erscheinen, die Buchhändlerkommissionäre, den Restbuchhandel, Vereine, den Zeitungsbuchhandel, Volksbibliotheken und Lesehallen. Die Schädigungen gibt der Verfasser zu, behauptet aber, daß die Maßregeln, die der Börsenverein zur Sanierung der Verhältnisse in Anwendung gebracht hat, das Übel nur verschlimmern. Bücher führt die verschiednen Heilmittel an, die empfohlen sind, die aber nach seiner Meinung alle nur darauf hinauslaufen, die Spesen der Sortimenter um einige Prozent zu vermindern und dadurch wieder den Anstoß zu einer Vermehrung der Betriebe zu geben. Bücher behauptet, daß ein großer Teil der letzteren (der schwachen Betriebe) ohne das Kartell nicht aufgekommen oder in der scharfen Luft des freien Wettbewerbs wieder eingegangen wäre. »Um sie am Leben zu erhalten, hat man den Bücherkäufern ein Stück des Kundenrabatts nach dem andern entzogen. Erhöhen läßt sich der Sortimentergewinn jetzt nur auf Kosten der Verleger ....« (S. 277.) Im

Gegenteil bin ich der Meinung, daß jetzt eher der Verleger daran gehen kann, ungemessene Rabattbewilligungen an das Sortiment zu unterlassen, und daß die größeren Betriebe nunmehr zu gesunden Verhältnissen kommen. Es erscheint doch nicht zulässig, das ganze Sortiment oder seinen größten Teil als Zwergbetriebe zu betrachten oder die Zerfaserung des ganzen Berufszweigs in Kleinbetriebe (S. 274) zu weissagen. Daß die tatsächlich stattgehabte Vermehrung gerade der kleinen Betriebe, wenn man lediglich die Statistik zugrunde legt, zu ganz übertriebenen und unrichtigen Folgerungen führt, glaube ich nachgewiesen zu haben. Ich betone noch einmal, daß ein großer Teil der jetzt als Buchhandlungen geführten Betriebe auch früher vorhanden war und nur unter einer andern Bezeichnung registriert wurde, daß also für einen großen Teil lediglich eine Verschiebung behauptet werden kann. Vorläufig haben wir im Börsenverein einmal den Versuch gemacht, durch eine Regelung, die auch der wirtschaftlichen Berechtigung nicht entbehrt, dem Sortiment ein Rückgrat zu geben; hoffentlich zeigt das Sortiment, daß es die Kraft hat, seine Stellung zu bewahren und zu befestigen, zu seinem Heil und zum Heil der deutschen Literatur und Wissenschaft. »Untergehen kann das Sortiment als Betriebsform des Buchhandels nicht; aber es ist ... an vielen Stellen ersetzbar, und darum ist der weitere allgemeine Niedergang desselben, wenn man auf dem bisherigen Wege, beharrt, nicht aufzuhalten«. (S. 282). Andere Wege wenigstens solche, die begehbar erscheinen, hat uns auch Bücher nicht gezeigt, wir wollen deshalb einmal versuchen, ob auf dem von uns eingeschlagenen Wege das Ziel der Gesundung des Sortiments nicht erreicht werden kann, indem wir uns an das oben angeführte Wort Büchers halten:

»Untergehen kann das Sortiment als Betriebsform des Buchhandels nicht«.

Der deutsche Sortimentsbuchhandel im Urteil englischer Verleger.

Zu den Stellen der vielbesprochenen Bücherschen Denkschrift, die von unzureichender Stoffbeherrschung des Verfassers zeugen, gehört u. a. seine Klage über das Veraltete und Unzweckmäßige der Organisation des deutschen Buchhandels, dessen Vertretern er Mangel an kaufmännischem Geist und richtigem Erfassen der Forderungen der Zeit vorwirft. Dieser angeblichen Schwerfälligkeit stellt er den englischen und französischen Buchhandel gegenüber. Von andern Stellen der »Denkschrift« abgesehen, wo diese Anschauung zur Erörterung kommt und namentlich die Abschaffung des angeblich überflüssigen Zwischenglieds »Sortiment« gefordert wird, sei hier nur auf Seite 231 der Schrift hingewiesen. Da heißt es:

»Kein Zweifel, der stehende deutsche Buchhandel ist nicht jene vollkommene Organisation, als welche man uns ihn so lange angepriesen hat. Er erfüllt seine Aufgabe im Wirtschaftsleben unsres Volkes nur ungenügend, und auch dies nicht in der billigsten, sondern in der denkbar teuersten Weise. Er fordert von der Nation Opfer, wie sie der angeblich viel unvollkommenere Buchhandel andrer Kulturländer nicht beansprucht, und er stellt die Geistesarbeit, der er alle seine Erfolge verdankt, schlechter, als daß ein Volk, in dem jeder auf Grund staatlicher Anordnung lesen und schreiben lernt, dies länger ertragen könnte. Weitere Opfer können zugunsten einer in ihren Grundlagen veralteten, in quietistischer Selbstgenügsamkeit erstarrten Organisation nicht gebracht werden.«

Und ferner auf Seite 15 Absatz 3:

›Nun hat der Buchhandel bei uns in Deutschland eine eigentümliche und nicht ganz einfache Organisation gewonnen, die zum Teil wohl mit dem besondern Warencharakter des Buches zusammenhängt, zum Teil aber eine Folge seiner historischen Entwicklung ist. In England und Frankreich ist er andern Handelszweigen bedeutend ähnlicher — ein Beweis, daß wir es nicht mit einer naturnotwendigen Erscheinung zu tun haben.‹

Daß maßgebende englische Verleger im Einverständnis mit ihren deutschen Kollegen vom Standpunkte erfahrener Praktiker aus die deutsche Organisation und insbesondere die Bedeutung des deutschen Sortimentsbuchhandels anders zu werten wissen als Herr Professor Bücher, dem für seine Behauptung keinerlei praktische Erfahrung — die einzig sichere Grundlage für richtige Beurteilung! — zur Seite steht, haben sie im Juni 1899 zu London auf dem Dritten Internationalen Verlegerkongreß mit hinreichender Deutlichkeit ausgesprochen. Angesichts der wegwerfenden Beurteilung Büchers mag es angebracht sein, diese Wertung des Sortiments, des Reise- und Kolportagehandels und insbesondere deutschen Sortiments durch erfahrene Ausländer hier zur Kenntnis zu bringen, indem wir nach dem Kongreßprotokoll aus der Nachmittagssitzung der Sektion C vom 8. Juni 1899 (Seite 213—219) das Nachstehende in deutscher Übersetzung wiedergeben:

Der Vorsitzende eröffnete die Verhandlungen, indem er Herrn Frederic Macmillan (London) aufforderte, seinen Bericht über ›Die Einwirkung der verschiedenen Verbreitungsmethoden auf den Bücherverkauf‹ zu erstatten.

Herr **F. Macmillan** (London):

Ein Kongreß ist eine vortreffliche Gelegenheit, eine Anzahl Männer aller Nationen und verschiedener Zungen zu vereinigen, die es zu ihrem Lebensberuf gemacht haben, in Form von gedruckten Büchern zu Hunderten und Tausenden diejenigen Produkte des Geistes und der Feder andrer ins Leben zu rufen, welche ohne die Hilfe des Verlegers nicht als Bücher, sondern nur in dem embryonalen Zustande eines Manuskriptes existieren würden.

Die Arbeit eines Verlegers ist jedoch nur halb getan, wenn er ein Manuskript in ein gedrucktes Buch hat verwandeln lassen. Es ist seine ebenso wichtige und sogar schwierigere Aufgabe, für größtmögliche Verbreitung des von ihm ins Dasein gerufenen Buches zu sorgen, und eine der wichtigsten Fragen, die dem Verleger sowohl im Kongreß als auch in der Einsamkeit seines Kontors vorschweben, ist die, wie diese Verbreitung am besten und wirksamsten durchgeführt werden kann. Ich halte deshalb diese Gelegenheit für geeignet, die Versammlung zu bitten, einige Bemerkungen über diesen wichtigen Gegenstand anzuhören, denn ich hoffe, daß sie wenigstens als Grundlage einer Besprechung dienen können, welches auch ihr Wert an sich sein mag.

Derjenige Bücherverbreiter, auf dessen Dienste man sich am meisten verläßt, ist der Sortimenter, und meiner Meinung nach wird er, wenigstens in unserm Lande, von den Verlegern als der nützlichste Verbündete betrachtet. Wir glauben, daß ein Buchladen mit gutem Lager, der von einem erfahrenen Buchhändler geleitet wird, eine der wichtigsten Vermittlungsstellen für Bildung und Erziehung ist, die eine Stadt besitzen kann, und daß man keine Anstrengungen scheuen sollte, das Bestehen guter Buchhandlungen zu unterstützen und die für ihr Gedeihen günstigen Bedingungen zu fördern.

Obschon die Zahl der verlegten Bücher, sowie die Anzahl der zu ihrem Kaufe geneigten Leser während der letzten zwanzig Jahre bedeutend zugenommen hat, so hat sich doch leider die Lage der Sortimenter langsam aber stetig verschlechtert, und anstatt daß sich deren Gewinn durch die vermehrte Anzahl verkaufter Bücher vergrößert hätte, hat er im Gegenteil im Verhältnis zum Umsatz so sehr abgenommen, daß der Beruf des Sortimenters von Tag zu Tag gerade für den tätigen, intelligenten, bücherliebenden Mann, der wie für den Beruf geschaffen ist, an Anziehungskraft verliert.

Dieser unleidliche Stand der Dinge ist durch verschiedene Ursachen herbeigeführt worden, und eine nicht unbedeutende dieser Ursachen ist der Preisnachlaß infolge einer übertriebenen Konkurrenz unter den Sortimentern selbst. Ich nehme an, daß dieselbe Schwierigkeit im Buchhandel andrer Länder, besonders in Frankreich, Deutschland und in Amerika besteht. Glücklicherweise sind wir in Eng-

land nach lebhafter Diskussion und zahlreichen Unterhandlungen übereingekommen, Maßregeln zu treffen (das net-book-System), welche hoffentlich die bestehenden Bedingungen wesentlich verbessern werden. Was wir tun, ist zum größtenteil ein Experimentieren; aber es ist ein Versuch, an dessen Gelingen ich für mein Teil glaube, und ich hoffe bestimmt, daß wir in zwei Jahren, beim nächsten Zusammenkommen des Kongresses, in der Lage sein werden, über zufriedenstellende Resultate zu berichten.

Ich fürchte, daß die Frage betreffs der Lage des Sortimenters, über die ich schon viel geschrieben und gesprochen habe, mich von meinem Gegenstand etwas hat abschweifen lassen. Die Bedeutung der Frage muß als meine Entschuldigung für die Abschweifung dienen, und ich will jetzt zum ursprünglichen Gegenstand meiner Abhandlung, »den Verbreitungs-Methoden«, zurückkehren.

Außer dem Sortimenter, den die meisten von uns gewöhnlich als den berufenen Verbreiter unsrer Verlagswerke betrachten, gibt es noch andre Wege, den Bücherverkauf zu fördern, und zwar Buchhandlungsreisende, Syndikate für die Lieferung von Büchern auf Abzahlung — was ich das Miets-Kauf-System nenne — u. dergl. Was ich nun heute Ihrer Prüfung unterbreiten will, ist die Wirkung dieser — die Benennung mag einem Verleger von altem Schrot und Korn verziehen werden — »unregelmäßigen« Verbreitungsmethoden auf das gewöhnliche Geschäft und auf den Bücherverkauf im allgemeinen.

Darüber kann kein Zweifel herrschen, daß Buchhandlungsreisende und ähnliche Leute ungeheure Posten Bücher an Personen verkaufen, die diese sonst nicht kaufen würden. Das System ist in Amerika besser ausgebildet worden als auf dieser Seite des Atlantischen Ozeans, und höchst wahrscheinlich ist es für Amerika, das Land großer Entfernungen und dünn bevölkerter Distrikte, besser geeignet als für unsre leichter zu versorgende, kleine Insel; aber sogar hier scheint es eine große Anzahl Leute zu geben, die sich überreden lassen, ein Buch zu kaufen, das ihnen ins Haus gebracht wird, sonst aber niemals daran denken würden, es sich anzuschaffen. Ob es für Sortimenter, die diese Tatsache einsehen, möglich ist oder nicht, ihrem Geschäft eine Reise-Abteilung hinzuzufügen, ist eine Frage, die die Sortimenter

selbst zu entscheiden haben; aber nach meiner Meinung können wir ohne Zögern bestätigen, daß in weitaus den meisten Fällen derjenige, der ein Buch von einem Buchhandlungsreisenden kauft, es nicht gekauft — überhaupt nicht an den Kauf gedacht hätte, wäre es nicht zu ihm gebracht und ihm in die Hand gegeben worden, und daß ein auf diese Weise verkauftes Buch deshalb keine Verminderung der Verkäufe des regelrechten Buchhändlers bedeutet. Die Chancen sind viel eher für das gerade Gegenteil. Bücherkaufen ist dem Branntweintrinken ähnlich. Wenn man in irgend einer Weise Geschmack daran findet, so wird dieses sicherlich noch mehr der Fall werden, und derjenige, der zuerst nur durch vieles und dringendes Zureden veranlaßt werden kann, einen Band zu kaufen, wird, wenn er einmal auf diesem Wege begonnen hat, sicherlich am Ende ein regelmäßiger Kunde des Buchhändlers werden.

Sehr wenig Leute geben so viel Geld für Bücher aus, wie sie dafür aufwenden könnten. Das Verhältnis der jährlichen Ausgaben ist in bezug auf Bücherrechnungen bei den meisten wohlhabenden Leuten beinahe lächerlich klein. Es ist kaum anzunehmen, daß derjenige, der den Verlockungen des »Bücherreisenden« oder den Angeboten des »Teilzahlungs-Buchverkäufers« sein Ohr leiht, diesen Personen Geld zukommen läßt, das andernfalls seinen Weg zum Sortimenter gefunden hätte. Es kann fast als sicher vorausgesetzt werden, daß dieser Mann das Geld in der Tasche behalten oder es für etwas andres, von Büchern ganz verschiedenes, ausgegeben hätte, wenn man ihn in Ruhe gelassen hätte. Aber ich halte es keineswegs für unwahrscheinlich, daß das Opfer eines Bücheragenten, das einmal die Freuden gekostet hat, eine gewiße Anzahl Bände zu besitzen, und der stolze Besitzer einer bescheidenen Bibliothek geworden ist, verlockt werden wird, auf dem Wege der Tugend fortzuschreiten und sich mit der Zeit zum Liebhaber von Bücherkatalogen und zum Stammkunden der Sortimentsbuchhandlungen entwickeln wird.

Ich habe eine so große Achtung vor dem Beruf eines Sortimenters und einen solchen Glauben an dessen Bedeutung, daß mich nichts dazu veranlassen könnte, ein Verbreitungssystem zu verteidigen, das für das »regelrechte« Geschäft schädlich wäre; aber aus dem Gesagten

geht klar hervor, daß meiner Meinung nach das Bestehen des »unregelmäßigen Händlers« — wie ich ihn wohl ohne Mißachtung nennen darf — auf die Dauer sich für den Bücherverkauf und das Geschäft im allgemeinen nicht als nachteilig erweisen wird.

Herr **Engelhorn** (Stuttgart): Wenn ich eine Bemerkung machen darf, so ist es die, daß ich jedes von Herrn Macmillan gesagte Wort unterschreibe.

Herr **Heinemann** (London): Er glaube, daß der ideale Stand der Dinge im großen Ganzen die Annahme des deutschen Systems sein würde. Das wäre ein vollkommenes Mittel, um jeden nur möglichen Kunden zum Kauf eines Buchs, welcher Art es auch sei, zu veranlassen. Was man brauche, wäre die Verbreitung und Vermehrung der Sortimenter — der gebildeten Buchhändler. Ob der Buchhandlungsreisende das Buch dem Käufer ins Haus brächte, oder ob der Käufer veranlaßt würde, in seinen Laden zu kommen, wäre im Grunde ohne Bedeutung. Die ganze Sache würde in Deutschland in so ausgezeichneter Weise gehandhabt, daß der Laden eines intelligenten Sortimenters eine Art Rialto würde, ein Platz, den jeder besuche und wo jeder die neuesten und besten Bücher sehen könnte, sogar wenn er keine Veranlassung zu kaufen hätte. In England könnte man nichts Besseres tun, als dieses System nachahmen; aber leider wäre man da noch weit entfernt das auszuführen.

Dr. **Trübner** (Straßburg i E.) bemerkte, er erkläre sich den Erfolg des deutschen Systems damit, daß der Sortimenter den vollen Rabatt von 25 Prozent oder mehr als eignen Nutzen genieße. Das wäre die Wurzel der ganzen Sache. Wenn er jedoch seinen Verdienst dadurch schmälere, daß er 2 d. oder 3 d. per Shilling abgebe, so müßte der Stand des ganzen Detailgeschäfts sinken. Falls es unmöglich werden würde, ein gutes Einkommen aus dem Nutzen seines Geschäfts zu erzielen, würde der Buchhändler niemals Leute der gebildeten Klassen veranlassen können, sich dem Buchhändlerstande zu widmen.

Herr **Heinemann** (London) wünschte hervorzuheben, daß er in seinen früheren Bemerkungen nicht so sehr auf die

Methoden hinweisen wollte, durch die eine höhere Klasse Buchhändler zu erlangen wäre, als vielmehr einfach auf die Tatsache, daß es wünschenswert wäre, eine solche Klasse Leute dem Beruf zuzuführen.

Herr **A. Nutt** (London): Ich möchte um die Erlaubnis bitten, zu dieser Besprechung ein bescheidenes Teil beizutragen. Als Verleger und Sortimenter, der mit den Bedingungen sowohl des englischen als auch des deutschen Buchhandels ziemlich vertraut ist, muß ich sagen, daß, wenn ich meine englischen Verlagskollegen — einige von ihnen kennen vielleicht die Verhältnisse in Deutschland nicht so genau — darüber belehre, welcher Art diese Verhältnisse sind, daß sie dann vielleicht geneigt sein werden, ihre deutschen Kollegen zu beneiden. Der deutsche Verleger irgend eines noch so unbekannten Buches kann fast sicher sein, daß das von ihm herausgegebene Buch im gewöhnlichen und normalen Verlauf des Geschäfts unter die Augen von 95 Prozent derjenigen Personen gebracht wird, für die es in Betracht kommt. Hierzulande haben wir absolut nichts derartiges, denn wenn ein Buch nicht für die große Masse bestimmt ist, hat der englische Verleger bekanntlich sehr, sehr wenig Mittel, um das Buch denjenigen vorzulegen, für die es bestimmt ist. Der englische Sortimenter versendet keine Bücher zur Ansicht; in der Regel wendet er sich auch nicht direkt an die Käufer, auch ist nicht die geringste Einrichtung vorhanden, daß Bücher eines eigenartigen, gelehrten oder unbekannten Charakters durch Vermittlung des englischen Buchhandels zur Kenntnis der Interessenten gebracht werden können. Deshalb muß der englische Verleger in unendlich größerm Maße als sein deutscher Kollege die Sache selbst in die Hand nehmen. Indem er eine sehr große Geldsumme für Inserate und Zirkulare ausgibt, hat er — von andern Methoden abgesehen — den Platz sozusagen zu bearbeiten, ohne jene wunderbare Einrichtung zu besitzen, deren der deutsche Buchhandel sich rühmen kann. Ich für mein Teil habe einige Hoffnung, den Tag zu erleben, an dem das englische Sortimentsgeschäft dem deutschen ähnlich werden wird, und ich bin sicher, daß, wenn jener Tag wirklich kommt, der gegenwärtig dem englischen Buchhandel gemachte sehr ernste Vorwurf — daß er den Bedürfnissen der Wissenschaft und Bildung bei weitem

nicht in dem Maße wie das deutsche Verlagsgeschäft entspreche — beseitigt sein wird. Unser wissenschaftlicher Umsatz ist meiner Meinung nach lächerlich klein, wenn wir den ungeheuren Markt berücksichtigen, den wir infolge der Ausdehnung und der Hilfsquellen des britischen Reichs besitzen. Ich sage, unser wissenschaftlicher Umsatz ist lächerlich klein im Vergleich zu demjenigen Deutschlands; aber ich glaube auch, daß diejenigen, die manchmal geneigt sind, dem englischen Verlagsgeschäft in dieser Hinsicht einen Vorwurf zu machen, die ungeheuren Schwierigkeiten nicht genau kennen, mit denen wir zu kämpfen haben, Schwierigkeiten, die wir nach besten Kräften zu überwinden suchen und die hoffentlich bald gehoben sein werden.

Vermutlich wird keine Abstimmung über den Vorschlag des Herrn Macmillan stattfinden, und es dürfte sogar wünschenswert sein, daß eine solche nicht beliebt wird, denn es darf nicht vergessen werden, daß Herr Macmillan sich sorgfältig davor gehütet hat, etwas zu sagen, das wie eine Herabwürdigung der regelmäßigen Vertriebs-Methoden aussehen könnte. Wenn man jedoch den unregelmäßigen Methoden Worte des Lobes spendet, so könnten solche Worte auch als Ausdruck der Unzufriedenheit mit den regelmäßigen Methoden gedeutet werden. Ich für mein Teil stimme mit Herrn Macmillan völlig überein, daß die unregelmäßigen Methoden nicht — wie wir manchmal denken — gerade die richtige Lösung der Schwierigkeit bringen, die vielmehr in der regelrechten Verbreitung durch das Sortimentsgeschäft zu suchen ist. Bevor wir nicht ein gesundes, solides Sortimentsgeschäft haben, werden wir uns auch niemals eines gesunden, guten, soliden Verlagsgeschäfts rühmen können, das vollkommen ausgebildet und der Verantwortung und den Pflichten hier in England gewachsen wäre. (Beifall.)

Herr **Macmillan** (London): Ich kann nur sagen, daß ich mit dem von Herrn Nutt Gesagten völlig übereinstimme, daß es unratlich sein würde, meinen Bericht der Abstimmung zu unterwerfen. Er war in keiner Weise als Vorschlag aufzufassen, und hoffentlich wird mich niemand mißverstehen und glauben, daß ich kein Anhänger der Verbreitungs-

methoden durch das regelmäßige Sortiment bin. Im Gegenteil werden meine anwesenden englischen Kollegen wissen, daß ich seit vielen Jahren lebhaft für die Annahme des Systems der Netto-Bücher eingetreten bin, und dieses bedeutet, den Büchern eine solche Verdienstskala zu geben, die es für den Sortimenter lohnenswert macht, sie zu verbreiten. Was Dr. Trübner gesagt hat, ist unzweifelhaft wahr, — wenn das Geschäft des Sortimenters nicht rentabel gemacht werden kann, wird man nicht erwarten dürfen, daß gebildete Leute sich ihm widmen, und letzteres ist doch unser Ziel. Ich habe die deutsche Methode immer als das Ideal betrachtet, das wir zu erreichen suchen müssen; aber in unserm Lande stellen sich dem sehr viele Schwierigkeiten entgegen. —

Auf Vorschlag des Herrn Vallardi (Mailand) nahm der Kongreß schließlich folgende Erklärung einstimmig an:

Seite 46: Kongreß-Beschluß Nr. 77, London, Juni 1899:

77. Überzeugt von den schweren Folgen, die den internationalen Buchhandel bedrohen, wenn es zugelassen wird, daß die Praxis sich verallgemeinert, an Privatleute einen Rabatt zu gewähren, der in einigen Fällen dem buchhändlerischen Rabatt gleichkommt, beschließt der Kongreß, Verleger und Sortimenter, seien sie Aktiengesellschaften oder Einzel-Kaufleute, hierdurch zu ersuchen, diese Gepflogenheit, welche unvermeidlich eine schwere Gefahr für den internationalen Buchhandel werden würde, im Keime zu ersticken.

Leipzig
Druck von Hanni & Hermann

M305254

M305254

THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA LIBRARY